LA EXTENSIÓN DE LA DESIGUALDAD

Austeridad y estancamiento

Carles Manera

CATARATA

CARLES MANERA

CATEDRÁTICO DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS EN EL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSITAT DE LES ILLES BALEARS (UIB), DOCTOR EN HISTORIA Y DOCTOR EN ECONOMÍA, ES AUTOR DE 8 LIBROS INDIVIDUALES Y DE 167 TRABAJOS DE ESPECIALIZACIÓN. PREMIO CATALUNYA DE ECONOMÍA 2003, ENTRE OTROS GALARDONES DE INVESTIGACIÓN, ACTUALMENTE INVESTIGA SOBRE EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA TURÍSTICA EN EL MEDITERRÁNEO Y SOBRE LA GRAN RECESIÓN Y SU IMPACTO EN ESTADOS UNIDOS, EUROPA Y LOS PAÍSES EMERGENTES.

Carles Manera

La extensión de la desigualdad

AUSTERIDAD Y ESTANCAMIENTO

CATARATA

SERIE ECONOMÍA POLÍTICA
DIRIGIDA POR MANUEL DE LA ROCHA VÁZQUEZ

DISEÑO DE CUBIERTA: MIGUEL URIARTE

© CARLES MANERA, 2015

© LOS LIBROS DE LA CATARATA, 2015
FUENCARRAL, 70
28004 MADRID
TEL. 91 532 05 04
FAX. 91 532 43 34
WWW.CATARATA.ORG

LA EXTENSIÓN DE LA DESIGUALDAD.
AUSTERIDAD Y ESTANCAMIENTO

ISBN: 978-84-8319-976-3
DEPÓSITO LEGAL: M-445-2015
IBIC: KCZ

ESTE LIBRO HA SIDO EDITADO PARA SER DISTRIBUIDO. LA INTENCIÓN DE LOS EDITORES ES QUE SEA UTILIZADO LO MÁS AMPLIAMENTE POSIBLE, QUE SEAN ADQUIRIDOS ORIGINALES PARA PERMITIR LA EDICIÓN DE OTROS NUEVOS Y QUE, DE REPRODUCIR PARTES, SE HAGA CONSTAR EL TÍTULO Y LA AUTORÍA.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 9

CAPÍTULO 1. LA PRIMERA CRISIS GRAVE DE LA NUEVA GLOBALIZACIÓN 19

CAPÍTULO 2. UN SUR EN CRECIMIENTO EN EL MARCO DE LA GRAN RECESIÓN 50

CAPÍTULO 3. LOS PROBLEMAS DEL NORTE (I). LA IDEOLOGÍA DE LA MAL LLAMADA AUSTERIDAD ECONÓMICA 79

CAPÍTULO 4. LOS PROBLEMAS DEL NORTE (II). EL AVANCE DE LA DEUDA, EL PELIGRO DE LA DEFLACIÓN 116

CAPÍTULO 5. BENEFICIO ECONÓMICO Y DESIGUALDAD SOCIAL 150

EPÍLOGO. A MODO DE CONCLUSIÓN: EN BUSCA DEL SENTIDO COMÚN 185

BIBLIOGRAFÍA 199

INTRODUCCIÓN

Vivimos tiempos de cambios. Algunos de ellos son coyunturales: obedecen a fenómenos concretos —la situación del déficit público, los saldos comerciales—; otros son sistémicos: cuestionan procesos vividos, bases ya solidificadas, y colocan a la sociedad en un reto permanente. Aquí va, pues, una conclusión que ya avanzo al lector: la Gran Recesión, la intensa y profunda crisis económica que se abre en 2008 y que todavía se prolonga, representa la dimensión sistémica, transgresora de un statu quo que parecía inamovible, un conjunto de instituciones, de medidas, de asignaciones de recursos que se asimilaban como perennes. Este complejo engranaje, hoy cuestionado, ha abierto vías para la interpretación y el análisis de algunos economistas, de manera que, desde la Economía Aplicada, se han buscado en la Historia Económica experiencias que pudieran ser útiles para entender mejor la situación presente. Ello ha fomentado trabajos nuevos o ha prolongado los ya existentes, en función de la agenda de los grupos de investigación.

Sobre esta base, permítame el lector explicarle entonces el origen de este libro, aunque pueda parecer tortuosa y alambicada su elaboración: en suma, el cómo y el porqué se ha llegado a

escribir. Desde 2006, una de las líneas de investigación que ha ido desarrollando el área de Historia Económica en el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de les Illes Balears se centra en el análisis de la adaptación de las economías maduras a un entorno cambiante, dinámico y muy competitivo. El núcleo del trabajo radicaba en Baleares, de cuya evolución económica, en perspectiva histórica, se tiene un alto grado de conocimiento. En tal sentido, las contribuciones realizadas entre los años 1987 y 2013, en forma de tesis doctorales, memorias de licenciatura y resultados puntuales de investigación, han favorecido la comprensión del desarrollo de una economía regional que parecía haber pasado de la actividad agraria a una sociedad de servicios, sin apenas transición y sin conocer el latido de la industria. La realidad investigadora cambió profundamente esa visión y ahora ya tenemos un conocimiento, profundo y metódico, de la evolución económica de Baleares prácticamente desde 1650 hasta los albores del siglo XXI, con la confirmación de que esta economía regional no solo era muy diversificada —y disponía de relevantes activos manufactureros e industriales—, sino que, además, en términos relativos, ostentaba una calidad de vida nada despreciable en comparación con otras comunidades autónomas. Un bagaje científico del que, en verdad, pocas comunidades pueden presumir.

El proceso de investigación ha ido avanzando con el tiempo y esos fundamentos han permitido abrir las coordenadas de interés y de dedicación de los historiadores económicos. Aquí, la complicidad con otros economistas ha resultado muy provechosa, si bien la ausencia de la profundidad cronológica en los análisis descriptivos de coyuntura ha obstaculizado un diagnóstico más certero sobre los problemas estructurales de la economía balear. El trabajo sobre la irrupción y el desarrollo del turismo de masas ha supuesto costes de oportunidad elevados para los investigadores; pero, al mismo tiempo, un enriquecimiento en nuevos horizontes bibliográficos y en la sistematización de fuentes.

Las fases de la investigación han ido creando vicisitudes añadidas, que atañen de manera directa a las fases de crisis y de recuperación de Baleares, una economía terciaria diversificada en los servicios que presta y muy conectada con los circuitos de los mercados internacionales. Cualquier avatar que afectara a estos presentaba consecuencias ineludibles en nuestro estudio de caso. Es así como las caídas turísticas de 1974, 1991 y 2001 —por citar las más representativas— remitieron al análisis de las recesiones económicas como fuente explicativa general de lo que se observaba a nivel particular: de lo local se pasaba a lo global; y de aquí, de nuevo, a lo más próximo, en un verdadero círculo virtuoso que enlazaba lecturas, estadísticas y fuentes que anudaban la Historia Económica, la Economía Aplicada e, incluso, la Política Económica.

Esta digresión sirve para ordenar esta secuencia, que a veces se olvida, y para justificar cómo, desde 2006, se inauguró esta nueva línea de investigación a la que se aludía al principio: la que estudia las crisis económicas más recientes, que han impactado sobre el sector turístico pero que, dada su amplitud y alcance, han supuesto —y significan— procesos de readaptación, de rupturas, de nuevos acomodos inversores y de perfiles peculiares en el mercado de trabajo. A esto debe añadirse otro elemento nada trivial: la aportación de ese acervo investigador a la docencia en las aulas de la universidad. El trabajo de campo, por denominarlo así, se ha volcado en determinados temas en las sesiones explicativas a alumnos de primer y cuarto curso en las licenciaturas de Economía y de Administración de Empresas, y de cursos de doctorado y máster, con resultados muy positivos.

Los desenlaces de este sendero de investigación se han concretado en la publicación de cuatro libros; no me extenderé en otras aportaciones de menor entidad, aunque de relevancia académica, como ponencias y comunicaciones en congresos y seminarios. Estos trabajos han abrazado los problemas económicos actuales, derivados de la situación de crisis coyunturales o más profundas, siempre con el auxilio esencial de la Historia

Económica y sin perder de vista en ningún momento la capacidad de aventurar medidas plausibles de Política Económica, a partir de las experiencias conocidas con los hechos históricos. Es esta una enorme fortaleza para cualquier economista. Precisamente, este libro hunde sus raíces en aquellas investigaciones, de manera que las prolonga y enriquece.

Las explicaciones académicas que se han esbozado anteriormente se complementan, en tal sentido, con la experiencia personal como gestor político y responsable de la economía y de la hacienda autonómica de Baleares, entre 2007 y 2011. De esta forma, el estudio se nutría de la aplicación de la teoría a la realidad económica, con los retos y dificultades que ello conlleva. Sería inexacto no considerar esta casuística como un elemento más que estimuló el proceso investigador: analizar no solo un convulso periodo de la economía turística balear, sino también las claves que impusieron determinadas condiciones y pautas a todos los responsables económicos del mundo, desde las más potentes naciones hasta las más modestas geografías regionales. En 2011 y 2012, gracias a la generosidad de mi universidad y de su rectora, la doctora Monserrat Casas, pude disfrutar de estancias académicas en la Universitat de Barcelona (UB) como profesor visitante (cinco meses), invitado por los profesores Enric Tello y Álex Sánchez; y en la London School of Economics (LSE) como *Visiting Research* (seis meses), tras una invitación del profesor Paul Preston. En ambas instituciones trabajé, con el planteamiento antes descrito, sobre la crisis que poco tiempo antes se había iniciado, conocida como Gran Recesión. Así se redactó *The Great Recession. A Subversive View*, libro publicado por Sussex y la LSE en 2013. El trabajo se adentraba en los factores desencadenantes de la crisis y apuntaba, junto a los más reconocidos —caos financiero, estallido de burbujas, desplome hipotecario—, otros que entonces no se tenían en tanta consideración, como los procesos de acumulación de capital —y su bloqueo— y las pérdidas de beneficios empresariales. La aportación concluía su análisis

prácticamente en los inicios de las políticas de austeridad: muchas cosas, pues, quedaron en el tintero, habida cuenta del vértigo en el que se ha instalado la economía mundial desde 2010.

El presente libro prosigue el trabajo de *The Great Recession* y ha supuesto una nueva inmersión en bases de datos y en bibliografía muy reciente y a veces inabarcable, dado que la producción en este terreno es ya agobiante. Las informaciones disponibles son copiosas y tienen el alto riesgo de ahogar, literalmente, a quien se acerque a trabajarlas. Por esto, se ha realizado una selección exhaustiva de los materiales procesados, de forma que se han priorizado aquellas bases de datos elaboradas por organismos oficiales y se han escrutado las obras contrastadas por revistas especializadas, editoriales de referencia u otros colegas. Las fuentes primarias exploradas han sido, esencialmente, los registros estadísticos, tanto en formato papel como electrónico, del Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Eurostat, Instituto Nacional de Estadística (INE), Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Organización de las Naciones Unidas (ONU), McKinsey Global Institute, The Heritage Foundation, aparte de los servicios estadísticos de países escogidos en función del aspecto abordado. Se han rechazado los oportunismos editoriales, firmados por personas sin mochila solvente en el mundo de la investigación, que suelen proliferar cuando se trata de vender productos sobre un tema —como es el caso de la Gran Recesión— que tiene un inapelable interés mediático y público.

Este libro parte de una hipótesis cuya confirmación ya he avanzado: la Gran Recesión es un proceso sistémico muy parecido a lo que conocemos sobre el Crack de 1929; en tal sentido, vaya por delante que no estamos ante un fenómeno distinto,

como en ocasiones se ha dicho[1]. La obra tiene unos objetivos concretos:

- Aportar una interpretación de la crisis a partir de fuentes estadísticas públicas —aquí residiría la aportación personal— y de contribuciones de otros colegas —cuyos argumentos se utilizan para confrontar y/o avalar mi posicionamiento particular—, desde una perspectiva crítica y heterodoxa en un sentido preciso: la búsqueda de explicaciones más convincentes sobre la principal crisis económica que ha asolado el mundo desde 1929 y, sin duda, la segunda más importante tras la depresión de los años treinta.
- Enfatizar la importancia de la Historia Económica como base instrumental que no solo permite analizar lo ya sucedido, sino entender lo que está aconteciendo y, en cierta medida, marcar líneas de actuación —con suma cautela— en el futuro, a partir de las experiencias recogidas. El análisis detallado de las trayectorias económicas —junto a un mejor conocimiento del pensamiento económico— debieran ser materias centrales en la formación de los economistas; con tales fundamentos educativos, una vez que estuvieran instalados en sus ocupaciones, tendrían una mayor capacidad deductiva e, incluso, predictiva.
- Articular en un hilo conductor piezas clave: la globalización de la economía, emparejada a nuevos cambios en el liderazgo mundial —la aparición de otros actores, el paso más renqueante de los ya consagrados— y a sus contradicciones ambientales; la aplicación de políticas económicas en contextos de depresión —los controles sobre el déficit y la deuda, la reducción del gasto público, el

1. Es muy recomendable el documento elaborado por Adoración Álvaro Moya y María Fernández Moya, como Practicum de Historia Económica, con el sugerente título: "¿Estamos reviviendo la crisis de 1929?", *PHE-AEHE*, nº 20, junio-diciembre de 2014 [www.aehe.net].

desmantelamiento de los servicios sociales, los multiplicadores de la inversión—; y la detección de la caída de la tasa de beneficio como factor explicativo poco o nada considerado por la economía convencional y su relación con la pérdida de productividad del capital y el incremento de la desigualdad social.

El trabajo se ordena en cinco capítulos, de la siguiente manera: en el primero, se aborda la emergencia de China como país relevante en la nueva globalización y se relaciona ese importante impulso con el reflujo de Estados Unidos. La Gran Recesión proporciona oportunidades de consolidación a los nuevos colosos económicos, si bien se aprecian problemas que pueden jalonar episodios de turbulencias en pocos años si no se atajan. Esta parte incide, además, en el problema ecológico como uno de los determinantes en el crecimiento económico actual y en el futuro, a raíz precisamente de la persistencia de un modelo de desarrollo —adoptado por los nuevos países industriales— que descansa en el ingente consumo de combustibles fósiles. El segundo capítulo aborda la irrupción de las nuevas naciones emergentes y su expansión hacia África, con inversiones que se han incrementado de forma relevante desde 2004. El tercero se centra en las medidas adoptadas en los países avanzados, sobre todo en la Unión Europea, a raíz de la crisis: las políticas de consolidación fiscal y de recortes en la economía pública que están comportando, entre otros problemas graves, dislocaciones sociales, pobreza, desigualdad, aumento del paro e incremento de la deuda pública. La ideología neoliberal impregna estas actuaciones, que están conduciendo a un fracaso social, junto a un aumento de la explotación. El cuarto capítulo se relaciona con el precedente, en el sentido que enfatiza dos consecuencias letales de la austeridad: la importante caída de la demanda agregada, la escasez inversora tanto en el ámbito privado como en el público y, como desenlace preocupante, la posibilidad real de deflación, tanto en

Europa como en Estados Unidos. El modelo japonés planea sobre esta realidad y nos hace ver, gracias a la Historia Económica, un estado concreto de la economía nipona: las mismas medidas que ahora aplica Europa se adoptaron en Japón a partir de los años noventa, con resultados deprimentes como la ausencia de crecimiento económico —un dibujo del PIB en forma de L—, una deflación tangible y un retroceso de la potencia asiática. La quinta parte del libro aborda dos aspectos que se entrelazan con los aportados hasta ahora: se defiende, por un lado, que la caída en la tasa de beneficio ha sido un detonante crucial en la Gran Recesión, de forma que esto hace que pueda pensarse en una crisis sistémica —bloqueo inversor, incapacidad de salir del túnel en la nueva revolución tecnológica, desmantelamiento del Estado del bienestar— más que en una crisis solo financiera, de deuda o monetaria. A su vez, esta visión se apuntala con el aumento de la desigualdad, que obedece a las medidas adoptadas ante la pérdida de productividad del capital, el desplome de la tasa de ganancia —pero con el objetivo de recuperar la masa de ganancia— y la crisis grave que se está infligiendo a las economías públicas con los requerimientos de equilibrar, sin criterios sociales, los déficits públicos. El libro se cierra con unas reflexiones generales, a modo de conclusión.

Este trabajo ha contado con apoyos de todo tipo que quiero hacer públicos. Aparte de los ya explicitados —la rectora Monserrat Casas y los profesores Enric Tello y Álex Sánchez—, mis colegas de Historia Económica de la Universitat de les Illes Balears —que, además, son buenos amigos—, los profesores Gonçal López Nadal, Ramon Molina y Antònia Morey, han facilitado mi trabajo docente y han sido generosos, cuando ha sido preciso, para que haya podido compatibilizar una intensa investigación con los compromisos académicos. Los alumnos de Historia Económica del primer curso del grado de Economía de la promoción 2013-2014 han conocido algunas de las ideas que se exponen y ha resultado provechoso para mí contrastarlas

con algunos de ellos en horas de tutorías y comprobar si eran suficientemente inteligibles. La profesora Mariona Tugores, directora del Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de les Illes Balears, ha contribuido con su celeridad administrativa y académica a que mis estancias en el extranjero se hayan podido desarrollar sin dificultades.

Los profesores Josep Fontana, Emilio Ontiveros, Paul Preston, Antón Costas y Andreu Mas-Colell apoyaron el embrión de este trabajo con sus positivos comentarios para *The Great Recession.* Los doctores Ferran Navinés y Ramon Molina han discutido el grueso de la investigación, a veces con discrepancias importantes, pero siempre con ánimo de mejora. En concreto, la parte del capítulo quinto relativa a la evolución de la productividad del capital es tributaria parcialmente de un trabajo que firmé con Ferran Navinés, Javier Franconeti y Marta Bonnail, del que el doctor Navinés es principal inspirador y director, y que presentamos como comunicación al XVI World Economic Congress en Cádiz en junio de 2014. Miquel Quetglas ha sido resolutivo en los cálculos econométricos que se presentan, en particular en la aplicación de la ley de Okun a determinadas economías desarrolladas. Su colaboración ha sido igualmente impagable en el tratamiento de algunas de las series estadísticas que se han trabajado. Dos breves invitaciones docentes a la Technische Universität Dresden (marzo de 2014) y a la Università di Firenze (mayo de 2014), de los profesores Walter Freyer y Luciano Segreto, respectivamente, permitieron disponer de un tiempo precioso para pulir aspectos de la redacción e incorporar nueva bibliografía.

El libro se ha podido publicar en Los Libros de la Catarata gracias a la ayuda inestimable de dos buenos amigos, con los que comparto expectativas e ideas, Manolo de la Rocha e Ignacio Urquizu, que creyeron en los argumentos que defiendo y pensaron que sería útil editarlos. En esta tarea, el trabajo de Pía Paraja ha resultado vital: su amabilidad y profesionalidad han limado los problemas inherentes a todo proceso de publicación

en el que los autores, a veces muy pesados, ponemos a prueba la paciencia de nuestros editores. En este caso, Pía ha sido tan eficaz como paciente.

Finalmente, un reconocimiento especial es para mi hermana Tata y para mi ahijada Pilar, al facilitarme muchísimo la cotidianeidad del día a día —y, por tanto, han hecho crecer la productividad de mi trabajo—, con una dedicación y entrega que nunca podré compensar.

Agradezco a todas estas personas su ayuda desinteresada y su comprensión.

CARLES MANERA,
diciembre de 2014

CAPÍTULO 1

LA PRIMERA CRISIS GRAVE DE LA NUEVA GLOBALIZACIÓN

VIEJOS Y NUEVOS LIDERAZGOS: CHINA EMERGE

Las exploraciones más recientes que tienen la globalización como eje explicativo son inabarcables —dada su abundancia—, de factura distinta —pero con alta transversalidad— y entremezclan diferentes disciplinas sociales. Proliferan las contribuciones que se orientan a la emergencia de nuevas potencias en un escenario próximo. En esa línea estarían, por ejemplo, trabajos académicos sobre Hong Kong y la gran región asiática, en los que se contraponen pautas de crecimiento con formas de organización productiva, bases educativas y aspectos culturales que insertan a esas naciones en una economía globalizada, que acrecienta deslocalizaciones industriales y crisis coyunturales (Rowley, Benson y Fitzgerald, 2000). En paralelo, debe anotarse la ingente literatura económica sobre China, en la que, entre otros, son relevantes los textos de claro perfil económico que subrayan el avance chino en los últimos veinte años, detectándose velocidades internas abismales: regiones y sectores en crisis e instrumental arcaico coexisten con espacios e industrias dinámicos, sujetos a una tecnología moderna (Lardy,

2002; Lemoine, 2003; Renard, 2002; Studwell, 2002). Si bien todos los autores constatan la fragilidad de las cifras oficiales chinas —difíciles de creer cuando proceden de una nación con débiles recogidas estadísticas—, acaban por confirmar la superioridad del crecimiento con relación a otros países en desarrollo y su recorte de distancias con las zonas más ricas. El dato sintético que se aporta tiene un alcance crucial: China se ha erigido de nuevo como potencia exportadora desde comienzos del siglo XXI, hecho que, entre otras causas, se justifica por la capacidad de atracción de capitales y empresas extranjeros, en su búsqueda de salarios más bajos y menores costes ecológicos. En esta nueva etapa de la globalización económica, con dominio de la reubicación empresarial y de apuestas firmes por tecnologías de última generación, este imponente coloso aparece, según Lemoine, como el "taller del mundo", una caracterización que recuerda el pionerismo británico de la primera Revolución industrial[1].

Ahora bien, los cambios en las potencias económicas son normales si se analizan históricamente. Es decir, con perspectiva. Durante mucho tiempo se ha tendido a creer en la inmutabilidad de las situaciones ya existentes, de forma que incluso en las explicaciones más divulgadas sobre los procesos de crecimiento económico se adoptaban ópticas de carácter eurocéntrico: este era el espacio del desarrollo, del empuje social y económico, mientras que el resto se consideraba en atraso secular, motivado bien por la falta de capacidades, bien por la explotación de los recursos por los países centrales, bajo el prisma del intercambio desigual. La Historia podía servir como herramienta para justificar teorías de la dependencia, la

1. Los datos básicos sobre China son los siguientes: 1.343 millones de habitantes (julio de 2012) con una tasa de crecimiento demográfico del 0,48% anual; 23 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipios y 2 regiones administrativas especiales; y una superficie de 9,6 millones de kilómetros cuadrados. El PIB medido en PPA en dólares la coloca como la segunda potencia del mundo, tras Estados Unidos. El PIB de 2012 fue de 22,7 billones de yuanes o 3,55 billones de dólares. Consúltese http://www.stats.gov.cn/english/

preeminencia de unas civilizaciones sobre otras o la sustitución de liderazgos siempre entre las naciones más avanzadas económicamente. El debate entre países ricos y países pobres se agazapa sin disimulo tras estas argumentaciones (Bairoch, 1998; Landes, 1999; McNeill y McNeill, 2004; Reinert, 2007; Ruffolo, 2013; Acemoglu y Robinson, 2012). Pero la irrupción de los mercados asiáticos desde hace poco más de veinte años, con una fuerza que ha sorprendido incluso a los más escépticos, ha replanteado la visión del crecimiento: este tiene enormes capacidades, ya desplegadas, en áreas que hasta hace relativamente poco tiempo se consideraban subdesarrolladas y de difícil enganche en el desarrollo económico moderno (Easterly, 2003). El caso de China es el más elocuente al respecto. Pero hoy sabemos que ese potencial no es históricamente nuevo: las investigaciones actuales subrayan el gran empuje de China desde el siglo XVIII, su liderazgo indiscutible durante mucho tiempo y su gradual pérdida de centralidad económica a partir de las revoluciones industriales. Los economistas más interesantes están aportando profundidades cronológicas a sus análisis y eso proporciona solvencia y rigor a las tesis que defienden: la coyuntura se trabaja sin descuidar los pilares estructurales que condicionan la evolución de las economías. Esto comporta, de forma ineludible, introducir un vector clave: el tiempo. Y, en este, un elemento determinante: la política.

Las proyecciones económicas llegan a una conclusión: China se convertirá en la primera potencia mundial en 2016 y, en un horizonte de cincuenta años, China y la India controlarán la mitad de la riqueza del planeta, según la OCDE, hecho que no va a eliminar las desigualdades ni la pobreza en ambos países (Dréze y Sen, 2014)[2]. Se consolidará, entonces, el recambio de un liderazgo que parece dibujarse ya en el contexto de la Gran Recesión. ¿Cómo se fraguó el europeo, a raíz de los desarrollos

2. OCDE (2014): *Looking to 2060: Long-term growth prospects for the world*. Consúltese http://www.oecd.org/eco/growth/lookingto2060.htm

industriales del siglo XIX? Saber algunas de sus claves explicativas aporta un conocimiento útil para la situación presente, de previsible cambio. En tal aspecto, el contexto económico —entre 1830 y 1914— se caracterizó por (Williamson, 2012):

- La mejora de los términos de intercambio, favorable a los países de la periferia exportadores de materias primas. Estos se beneficiaron del descenso de los precios de los productos industriales, consecuencia de los progresos en la productividad en las naciones del centro, y de la subida de los precios de las materias primas, muy demandadas por los países desarrollados.
- Los espacios periféricos se vieron perjudicados por la "enfermedad holandesa": se especializaron en la exportación de materias primas, se retiraron recursos de otros sectores y se desindustrializaron. Las naciones del centro, por el contrario, reforzaron su proceso de industrialización.
- La periferia se vio gravemente afectada, cara a su industrialización, por la elevada volatilidad del precio de las materias primas, lo que provocaba una gran irregularidad de los ingresos y promovía incertidumbre y dificultades para la inversión de capital.
- Además de la evolución de los términos de intercambio, la dotación nacional de factores, la capacidad de resistencia de la oferta interior y aspectos institucionales marcaron el signo y la intensidad de la respuesta a la globalización.

Los determinantes descritos, que enlazan demandas externas con elementos de carácter más endógeno, derivan hacia una cuestión más concreta: ¿qué ocasionó la gran divergencia entre Europa y China en el siglo XIX? La respuesta a este interrogante ha rellenado miles de páginas de economistas e historiadores económicos, desde hace más bien poco tiempo y

con la visión de enlazar presente con pasado: que este aportara fundamentos explicativos para entender aquel más correctamente. Cinco aspectos se deben reseñar (Rosenthal y Wong, 2011):

1. La importancia de la política en el crecimiento económico: la rivalidad de Europa fue muy costosa, y ello fue responsable de que el continente adaptase métodos de producción intensivos en capital, mientras que la unidad del imperio chino, exenta de dichas limitaciones, permitió la resistencia al cambio.
2. La estructura familiar china estaba dominada por la familia extensa, de manera que se producía una asignación eficiente con la reserva de los miembros más cualificados para la empresa y la orientación de los menos preparados al mercado laboral. Esto contribuía a reducir los salarios en el mercado, de forma independiente a la productividad.
3. Las guerras fueron responsables de que Europa "urbanizase" sus manufacturas, de forma que se identifica la industria armamentística como un exponente diferencial entre ambos territorios.
4. Las divergencias en el coste del capital son inexistentes: los tipos de interés entre ambas regiones no eran tan desiguales. Se aprecia la inexistencia de deuda pública en China, dada la falta de demanda por parte del Estado en comparación con Europa.
5. China tenía un sistema tributario con tasas menores que las europeas y una mayor inversión en el sector de los bienes públicos, dada su baja financiación de conflictos bélicos en comparación con Europa.

Por consiguiente, China tenía ventajas sobre Europa para prosperar en el sentido que lo hizo el viejo continente hacia la industrialización. Pero la interpretación histórico-económica

ha sido bien diferente, avalada incluso por pensadores muy dispares. Así, Karl Marx presentaba el modo de producción asiático como antiindividualista, de manera que su capacidad para generar cambios era muy limitada (Marx, 1975). Max Weber no se alejaba en exceso de esta idea: enaltecía la racionalidad protestante, única en Europa, como palanca ideológica que estimuló el crecimiento, mientras las sociedades orientales, dominadas por la religión, la casta o el clan, aniquilaban iniciativas individuales. En definitiva, Europa era superior a Asia para instaurar el capitalismo (Weber, 1997). El sempiterno dominio eurocéntrico ha llegado hasta los debates económicos más recientes. A título de ejemplo, Robert Brenner ha remarcado que la revolución agrícola en Inglaterra, que incrementó la productividad, fue posible solo a causa de mercados eficientes y sólidos derechos de propiedad (Brenner, 1985); y David Landes ha indicado que Europa tuvo una decisiva ventaja sobre Asia en términos de conocimiento, ciencia, tecnología, cultura e instituciones (Landes, 1999). Sin embargo, el despegue actual de los mercados asiáticos ha hecho replantear, como se decía, esta visión más bien estática de la desigualdad geográfica del crecimiento económico. Así, Kenneth Pomeranz y Prasannan Parthasarathi demuestran que a mediados del siglo XVIII China y la India tenían mercados que funcionaban eficientemente y un sistema de derechos de propiedad que era seguro (Pomeranz, 2000; Parthasarathi, 2011). Ronald Findlay y Kevin O'Rourke defienden que son comparables los sistemas económicos, políticos y demográficos de Asia y Europa. Por ejemplo, las técnicas de contabilidad, los conocimientos científicos y tecnológicos, la capacitación para los textiles de algodón y seda o para la fabricación de porcelanas formaban parte del acervo cultural, social y económico asiático, hasta el punto de que algunos de esos productos encabezaban las exportaciones de manufacturas chinas hasta bien entrado el siglo XVIII (Findlay y O'Rourke, 2007).

Entonces, ¿por qué la Revolución industrial se inicia en Gran Bretaña? Los trabajos de Robert Allen facilitan una explicación: la existencia de capital barato, de energía abundante y de elevados salarios particularizaba el caso británico en contraste no solo con Asia, sino también con otras naciones europeas. A su vez, la búsqueda de nuevas tecnologías se dirigía a competir con las manufacturas asiáticas, tanto los textiles de la India como las sedas y porcelanas de China; mientras que las explotaciones de carbón se impusieron por la escasez de madera y por la deforestación, fenómenos que se consolidaron en Gran Bretaña desde la segunda mitad del siglo XVII. Estos elementos son cruciales para entender por qué el proceso de la Revolución industrial se inaugura en Inglaterra y no en otro lugar (Allen, 2013).

En efecto, en torno a 1820 se produjo el gran cambio, habida cuenta de que entre ese año y 1950 se enraíza y consolida el avance de Europa, Estados Unidos y Japón; es decir, el claro proceso de industrialización de estas tres grandes potencias y la desindustrialización de Asia. Deepak Nayyar ha calificado esta evolución como "gran divergencia" que, a su vez, promueve la "gran especialización": Europa y Estados Unidos producen mercancías transformadas, y Asia, África y Latinoamérica, materias primas (Nayyar, 2013).

Pero la evolución desde la década de 1990 significa una nueva "gran transformación", esta protagonizada por el desarrollo desbocado de la economía china. Este crecimiento económico sigue en cierto sentido la pauta de otros ya conocidos, en una dimensión: su desproporción regional. Se sabe que el desarrollo económico en las naciones avanzadas constata disparidades geográficas existentes en un mismo país (Pollard, 1992), con grados de crecimiento distintos y con diferenciaciones evidentes de estructura económica y renta. Lo mismo acontece en China, donde se observan tres focos centrales de producción y consumo: Beijing y Tianjin, Shanghái y Guangdong (en el delta del río Perla). Un cuarto espacio de previsible

crecimiento es Chongqing, un área pobre y rural que, sin embargo, tiene una buena renta de situación para conectar con la ciudad de Wuhan y con Shanghái, por medio del río Yang Zé (Bustelo *et al*., 2005). Esto puede conformar un importante corredor económico en el interior de China[3].

En efecto, el oriente de China congrega la mayor parte del proceso de acumulación de capital, mientras que las áreas centrales y occidentales proveen de materias primas y de mano de obra a las industriales. De alguna forma, se puede intuir la formación de mercados articulados en la geografía china, proceso imprescindible para extender el crecimiento económico endógeno. Así, los fenómenos migratorios son importantes: fluyen hacia las zonas costeras, particularmente desde Sichuan, próxima al Tíbet, un territorio rico en recursos y claro proveedor de fuerza laboral, materias primas y alimentos a las áreas orientales del país más desarrolladas. Esta especialización, que segmenta el enorme mercado interior, divide la nación en dos grandes áreas económicas:

- La occidental, con las provincias de Gansu, Qinghai, Tíbet, Xinjiang, de baja densidad demográfica, indicadores económicos débiles y con grandes riquezas en recursos naturales y minorías étnicas. El poder adquisitivo es muy limitado.
- La oriental, con Shanghái, Beijin-Tianjin, Guangdong y Chongqing, de fuerte crecimiento económico, relevante proceso de urbanización y desarrollo exportador en las áreas más costeras. La producción se concentra en esta parte oriental, con disparidades en el marco de las mismas zonas: las cuatro provincias citadas conocen avances exponenciales de su PIB desde 1996, pero con desarrollos más notables en Shanghái, Beijing y Tianjin,

3. Un detallado trabajo sobre las regiones económicas chinas en Bustelo *et al*. (2005).

metrópolis consumistas; y Guangdong, el epicentro industrial[4].

Por tanto, no puede afirmarse que exista un único mercado interior chino capaz de vertebrar las múltiples relaciones económicas que se van generando: el crecimiento económico ni es homogéneo ni se encuentra repartido de forma más eficiente. En tal sentido, las diferencias entre el oriente y el occidente del país son abismales todavía. Y estas disparidades se rubrican con la dicotomía ciudad-campo: aquí las desigualdades son de gran calado, con elevados incrementos en las rentas de las zonas urbanas frente a las rurales, en un proceso que se ha profundizado en los últimos años (Yumin y LeGates, 2013). Los ingresos netos por hogar en el ámbito rural se mantuvieron estables desde 1997 hasta 2003, en que empezaron a aumentar de forma tímida hasta 2009 (de poco más de 2.000 yuanes hasta cerca de 6.000); el contraste con los urbanos es impresionante: de casi 6.000 yuanes en 1997 —un punto de partida, pues, claramente favorable sobre el entorno rural— a unos 20.000 en 2009, hecho que constituye un reclamo constante para la movilidad de la población (Bustelo *et al.*, 2005). La traslación de esta nueva geografía económica a los datos macroeconómicos subraya el avance chino en la producción y consumo de primeras materias y alimentos entre 1990 y 2010, determinantes para sostener una población en crecimiento en los espacios urbanos y un proceso de industrialización acelerado (véase la tabla 1).

Se destaca lo siguiente:

- La expansión productiva y de consumo en materias primas industriales (aluminio, cobre, hierro, cinc) y en determinados alimentos (frutas, carnes y productos del mar).

4. Consúltese http://www.stats.gov.cn/english/

TABLA 1

PARTICIPACIÓN DE CHINA EN LA PRODUCCIÓN, CONSUMO E IMPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS SELECCIONADAS, 1990-2010, EN PORCENTAJE*

MERCANCÍA	PRODUC. 1990	PRODUC. 2000	PRODUC. 2010	CONSUMO 1990	CONSUMO 2000	CONSUMO 2010	IMPORT. 1990	IMPORT. 2000	IMPORT. 2010
Aluminio	4,4	11,4	39,7	4,5	14	39,8	0,9	5,8	1,9
Cobre	5,2	9,3	23,9	4,7	12,7	38,8	1	9,8	37,6
Hierro	18,2	23,3	55,3	19,6	30,3	92,5	3,5	13,7	65,3
Cinc	8,2	21,6	40,5	5,6	15,8	42,9	0,2	0,5	8,9
Petróleo	4,2	4,3	4,9	3,5	6,2	10,6	0,2	3,6	9,7
Carbón	22,3	26	43,8	21,4	24,6	45,9	0,5	0,3	14,5
Gas	0,7	1,1	2,9	0,7	1	3,3	0	0	1,6
Maíz	20,2	18	20,1	18,3	20,3	19,1	7,5	6	4,6
Trigo	16,7	17,1	16,9	19,2	19,6	17,5	13,3	2	1,7
Soja	10,2	9,6	6,7	10,9	16,4	25,4	7,7	26,2	56,1
Azúcar	6,7	5,3	7,5	7,5	6,1	8,8	4,9	3,7	4
Café	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,6	0,9
Frutas	6,1	13,8	19,5	6,2	14	19,1	1,8	3,4	4,2
Carne de vaca	2,4	8,8	9,6	2,2	9,1	10,1	1,8	2,3	3,8
Frutos de mar	15,3	30,2	35	17,5	34,2	35,6	11,9	19,6	18,8

* LOS DATOS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y HIERRO CORRESPONDEN A 1990, 2000 Y 2009. LOS DE IMPORTACIONES DE PETRÓLEO, 1990, 2000 Y 2009.
FUENTE: COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL), HTTP://WWW.CEPAL.ORG/PUBLICACIONES/XML/1/47981/PANINSAL2011-12-DOCINFORMATIVO.PDF

- Las importaciones de cobre, hierro y cinc crecen. También las de soja, dado el peso del consumo de dicha materia (se llega al 56% del total de las importaciones del mundo), y las de carnes, frutas y productos del mar.
- La importancia de la energía y su escasez productiva. El petróleo es la muestra ilustrativa, si bien la cuota del carbón es impresionante —del 22,3% en 1990 al 43,8% en 2010 del conjunto mundial— y de menor entidad la de gas. Los consumos energéticos se expanden —en esencia, petróleo y carbón— y las necesidades importadoras se incrementan. Esta urgencia de la energía de combustibles fósiles va a marcar con claridad la perspectiva comercial de China en los próximos años, y su estrategia política, militar y diplomática con otros continentes y países[5].

La presencia china en las importaciones de mercancías importantes para su desarrollo infiere, al mismo tiempo, su gran protagonismo exportador. El gigante asiático aumenta sus despachos externos a un ritmo muy dinámico, hasta el punto de que su balanza comercial patentiza saldos siempre positivos, consolidados con cifras relevantes desde 2005 (véanse las tablas 2 y 3).

5. África es uno de los grandes objetivos del capitalismo chino. Por ejemplo, el 80% de las importaciones de China desde África son petróleo y minerales; mientras las inversiones chinas en este continente avanzan desde Senegal hasta Mozambique. Existen unas 2.500 empresas chinas que operan en territorio africano, que en 2013 invirtieron 25.000 millones de dólares. Estamos, por tanto, ante un vasto mercado que proporciona recursos primarios para avituallar el crecimiento asiático, y una fuente gigantesca demanda de los productos chinos. Los mayores socios comerciales del coloso asiático son Sudáfrica (31%), Angola (17%) Nigeria (6%), Egipto (5%) y Argelia (4%). El comercio bilateral entre África y China pasó de 7.300 millones de dólares en 2000 a 215.000 millones de dólares en 2013.

TABLA 2

LA NUEVA EMERGENCIA COMERCIAL EN EL MUNDO, 2004-2011. CIFRAS DE SALDOS COMERCIALES EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

ESTADOS UNIDOS	UE-27	OCDE	CHINA	INDIA	RUSIA
-707,4		-493,8	32,1	-23,1	106
-828	-157,8	-737,1	102	-40,5	142,7
-882	-230,1	-870,6	177,5	-57	163,4
-854,6	-263,5	-832,5	263,9	-72,7	152,5
-864,9	-358,4	-1.010	298,1	-133,9	200,9
-545,2	-143,5	-484,8	196,1	-89,6	131
-689,4	-204	-629,1	181,8	-129,6	151,4
-782,9			155		193,3

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA OCDE, *FACTBOOK STATISTICS*.

TABLA 3

COMERCIO MUNDIAL, 2012. CIFRAS EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

ZONA GEOGRÁFICA	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	% EXPORT./ TOTAL	% IMPORT./ TOTAL
Mundo	17.850	18.155		
Estados Unidos	1.547	2.335	8,67	12,86
Alemania	1.407	1.167	7,88	6,43
Francia	569	674	3,19	3,71
Italia	500	486	2,80	2,68
Países Bajos	656	591	3,68	3,26
Reino Unido	468	680	2,62	3,75
Rusia	529	335	2,96	1,85
África: países exp. petróleo	370	179	2,07	0,99
África: países sin petróleo	169	303	0,95	1,67
China	2.049	1.818	11,48	10,01
Japón	799	886	4,48	4,88
India	293	489	1,64	2,69
UE-27 (comercio fuera de la UE)	2.166	2.301	12,13	12,67

TABLA 3

COMERCIO MUNDIAL, 2012. CIFRAS EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES (CONT.)

ZONA GEOGRÁFICA	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	% EXPORT./ TOTAL	% IMPORT./ TOTAL
Asia sudoriental	1.254	1.221	7,03	6,73
Mercosur	340	325	1,90	1,79
Economías reciente indust.	1.280	1.310	7,17	7,22
América del Sur y central	506	520	2,83	2,86
Brasil	243	233	1,36	1,28
México	371	380	2,08	2,09
GRANDES ÁREAS	**EXPORTACIONES**	**IMPORTACIONES**	**% EXPORT./ TOTAL**	**% IMPORT./ TOTAL**
Europa	6.373	6.519	35,70	35,91
América del Norte	2.373	3.192	13,29	17,58
América del Sur	749	753	4,20	4,15
CEI, Rusia	804	568	4,50	3,13
África	626	604	3,51	3,33
Oriente Medio	1.287	721	7,21	3,97
Asia sudoriental	5.640	5.795	31,59	31,92
			100	100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE HTTP://WWW.WTO.ORG/SPANISH/RES_S/BOOKSP_S/WTR13-1_S.PDF

Las cifras configuran un mapa comercial nuevo con la reciente globalización:

1. El peso determinante de los mercados asiáticos y europeos, incluso a raíz de la Gran Recesión. Dos terceras partes del tráfico mundial de mercancías se realiza desde y hacia Asia y Europa. En el marco europeo, el 20% del comercio lo ejecutan Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido, con claro predominio germánico: casi el 8% de las exportaciones y el 6,43% de las importaciones del mundo. En Asia, China impera: el 11,48% de las exportaciones y el 10% de las importaciones del total mundial.

2. La derivada del punto anterior es el uso creciente del yuan en el comercio mundial. Este esquema monetario funciona de manera dinámica desde 2009, operado en sus inicios desde Hong Kong, Macao y los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental. El proceso se ha extendido a todo el país desde 2011 y su cénit ha sido un acuerdo comercial entre China y Japón, en 2012, de forma que se pueden realizar operaciones cambiarias directamente entre el yen y el yuan. China promueve otros tratados parecidos con monedas locales, hasta el punto de que en 2012 en la reunión del G-20 los BRICS (Brasil, Rusia, la India, China, Sudáfrica) acordaron promover igualmente el uso de sus monedas en los intercambios comerciales.
3. Estos indicadores confirman un hecho trascendental: Estados Unidos no lidera el comercio internacional, su dependencia de las importaciones se acrecienta, sus déficits comerciales no se corrigen y se perfilan variaciones que pueden consolidarse en un futuro cercano, como la progresiva presencia de otros espacios económicos que cuestionen las preeminencias norteamericana y europea (Rusia, Oriente Medio y, por supuesto y con gran diferencia, Asia).

El poderío mercantil chino se sustenta sobre un crecimiento económico que supera, desde 1978, el 7% y que recientemente ha llegado a tasas de dos dígitos con enorme facilidad (2005, 2006 y 2007), rozándolas en muchos ejercicios (2008, 2009, 2010, 2011)[6]. Sin embargo, problemas concretos, muy contradictorios en ocasiones, se avizoran en el modelo de crecimiento de China:

6. Véanse los datos de crecimiento económico y otras variables relativas a la contabilidad nacional china en http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/OtherData/BRICS/201405/P020140528528585014163.pdf. Véase también http://www.tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual. http://www.stats.gov.cn/english/

a) China presenta una alta tasa de inversión —en 2009 alcanzó el 47% del PIB— basada en la acumulación de factores de producción y no en aumentos de la productividad. Esto puede adscribirse, de forma clara, a las empresas estatales, en un proceso que arranca ya en la década de 1980 en regiones avanzadas. Así, desde esa década Shanghái ha ido aumentando a tasas relevantes —superiores al 6%— la producción de las empresas del Estado, mientras que la productividad total de los factores ha crecido un 0,8%. Esta se ha estancado en la última década, al tiempo que se ha acrecentado la formación bruta de capital (Aglietta y Landry, 2007). Otras estimaciones indican, sin embargo, que la productividad total de los factores en China aportó un 43% al PIB, con un crecimiento económico próximo al 10%[7].

b) La acumulación es capital-intensiva. Se ha llegado a afirmar que China se enfrenta a un exceso inversor: la potente tasa de crecimiento se explica más por la sobreacumulación de capital que por el avance técnico (Gaulard, 2011). Esto sugiere la necesidad de actuar sobre la demanda nacional con varias medidas: aumentar el gasto público en áreas de carácter social, subidas salariales y disminución de los impuestos (sobre todo en las áreas rurales), factores que deberían incidir en una rebaja de la tasa de ahorro (Lardy, 2002).

c) Ante esto, se ha argumentado la posibilidad de aumentar los tipos de interés, lo cual inferiría la apreciación del yuan: se reducirían así los efectos de la sobreproducción y se eludiría la

7. Estas valoraciones, que provienen de la CEPAL, señalan que los elementos que explican el aumento de la productividad serían: el cambio estructural de la economía —de sectores de baja productividad como la agricultura a otros de mayor productividad, como la industria—; la inversión extranjera directa; la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos; las inversiones en infraestructuras; la apertura comercial al exterior; y, finalmente, la presión al alza de los salarios, lo cual, se indica, ha supuesto que los costes laborales unitarios de China, medidos en dólares, se hayan multiplicado por 2,4 entre 2002 y 2010. Véase Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL): http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47981/PANINSAL2011-12-DocInformativo.pdf

asignación de recursos a sectores que ya están saturados pero que, gracias a la debilidad monetaria, canalizan todavía inversiones considerables, como, por ejemplo, el acero o el aluminio (Anderson, 2007).

d) La caída de la tasa de ganancia, relacionada de manera directa con dos fenómenos aparentemente opuestos: la pérdida de productividad del capital —en descenso desde 1992— y el aumento en la productividad del trabajo —que crece también desde principios de la década de 1990—. La explicación del proceso radica en que la mayoría de las empresas trabajan muy por debajo de su capacidad, de forma que el volumen de capital fijo es superior a lo producido, lo cual condiciona la productividad del capital. Esta situación se resuelve mediante ajustes en el mercado laboral: la disminución del volumen de mano de obra, con resultados de incrementos en su productividad[8]. Por tanto, es evidente que se acrecienta la explotación en un contexto de apertura comercial de China y su entrada determinante en la competitividad internacional. Al mismo tiempo, disminuye la tasa de beneficio, que llegaría al 8,5% frente a guarismos muy superiores, en épocas de esplendor económico, en Japón, Estados Unidos y Alemania (que oscilaron entre el 20 y el 30% entre 1960 y 1972; Gaulard, 2011).

e) Problemas en el sector bancario chino. Dos motivos explican esta situación: por un lado, la acumulación de deudas de cobro dudoso; por otro, el crecimiento de la deuda bruta de China con bancos propios y extranjeros, debido al crédito comercial. Aquí, los tipos de interés al alza pueden generar problemas añadidos, ya que serían un antecedente a la caída de las exportaciones y, a

8. La productividad laboral de China, como porcentaje de la de Estados Unidos, aumentó del 6% en 2000 al 16% en 2011. China ha logrado así reducir la brecha de productividad con Estados Unidos de forma más contundente que otras economías emergentes, como la India, que ahora se sitúa por debajo de China. Véase Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL): http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47981/PANINSAL2011-12-DocInformativo.pdf.

su vez, significarían un claro freno a la inversión empresarial, de manera que la masa de ganancia se vería negativamente afectada junto a la pérdida de beneficios. El sector financiero, además, controla fondos soberanos de inversión: el 29% del total mundial. Cuatro son los grandes fondos creados entre 1993 y 2007: SAFE Investment Company, China Investment Corporation, Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio y Nacional Social Security Fund. Los fondos no financiados con exportaciones de productos fundamentales se han convertido en una fuente determinante de liquidez. El caso más ilustrativo es el de los bonos del Tesoro norteamericano, de cuyo monto total China y Japón poseen aproximadamente una quinta parte cada uno[9]. Por ello, una disminución notable de la economía de Estados Unidos —desplome del consumo o devaluación relevante del dólar— se acabaría traduciendo en una reducción del PIB chino.

PREPARANDO LA RECESIÓN: ESTADOS UNIDOS EN LA PICOTA, 2000-2001

Paralelamente, el gran centro del sistema económico, con Estados Unidos como plataforma esencial, ha conocido altibajos notables. Aquí es importante considerar un aspecto destacable: la Gran Recesión tiene referentes mucho más directos y próximos, con lo que resulta útil revisar análisis de carácter más heterodoxo en la economía que ven en las recesiones de 1973, 1979 y 2001 claros antecedentes que explican la crisis que se abre en 2008. En tal sentido, Robert Brenner plantea que la economía mundial no ha logrado superar el largo declive que se inaugura con la crisis de 1973, de manera que los horizontes son sombríos, toda vez que resultará muy complicado avanzar en una línea de crecimiento sostenido del capitalismo, tal y

9. Las cifras precedentes en http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47981/PANINSAL2011-12-DocInformativo.pdf

como lo entendemos hasta ahora (Brenner, 2003). El exceso de capacidad en el sector industrial internacional es, para este autor, la causa económica fundamental de tal situación, hecho que se agrava con la irrupción de las nuevas tecnologías. La rentabilidad empresarial, asevera, ha disminuido notablemente en actividades no financieras, fruto de sobreinversiones que, a su vez, han nutrido la gran burbuja especulativa en los movimientos bursátiles.

El proceso ha sido falsamente auxiliado por las más importantes instituciones económicas y, en particular, por la Reserva Federal, que aportó signos equívocos a los mercados, retroalimentando esa desproporcionada inversión que ha acabado por colapsar algunos sectores, en especial los relativos a las telecomunicaciones. La tesis de Brenner recuerda otros asertos que debieran ser matizados, pero que resultan familiares, como las teorías de sobreacumulación del capital (O'Connor, 1987). Esta idea ya había sido divulgada en otros momentos desde formulaciones históricas, económicas y sociológicas, adoptándose los ciclos Kondratieff y sus fases de cambio tecnológico, y con un énfasis en la pérdida de capacidad de Estados Unidos desde los inicios de 1970 por el ascenso de Japón y Europa. Estaríamos ante el ocaso del dominio norteamericano (Wallerstein, 2004)[10]. Así pues, para algunos autores estamos asistiendo a una grave crisis de un sistema —encabezado por unos debilitados Estados Unidos, que son ahora más consumidores que productores— que cuenta, en su interior, con nuevos movimientos contestatarios —difíciles de asimilar a las proclamas de la izquierda más convencional— y que, además, vive una transformación productiva que recalifica el centro y las periferias: otros países son llamados a ejercer una preeminencia económica —que no militar— en la globalización (Chesnais *et al.*, 2002; Otte, 2011; Posner, 2012).

10. Esta conclusión es avalada, también, por una corriente historiográfica que asimila la expansión americana a la de la antigua Roma, en su fase de decadencia imperial (Todd, 2002).

Ahora bien, el origen de la recesión desde 2000 —medida en una caída de beneficios, como se ha dicho— es, para Brenner, el exceso de capacidad productiva, que presiona los precios a la baja, y la desactivación de la burbuja bursátil. Esta había engordado gracias a la desregulación de los mercados financieros y a la búsqueda de fondos de inversión por parte de empresas con pérdidas de rentabilidad. Ello fue posible por la desinformación proporcionada por altos directivos gerenciales, cuyos emolumentos dependían de las *stock options* y estas, a su vez, de la evolución de unas ganancias que eran gradualmente más endebles. En 2000, las telecomunicaciones —que resumen el 3% del PIB norteamericano— disponían de una cartera de acciones valorada en 2,7 billones de dólares —el 15% de las empresas no financieras de Estados Unidos—, pero seguían requiriendo financiación, que se incrementó a una tasa anual del 15% entre 1996 y 2000. El mercado de trabajo se ve favorecido con la creación de más de trescientas mil ocupaciones, lo cual fomenta pautas económicas similares en otros sectores tecnológicos, que ven posibilidades añadidas de financiación a bajo coste. El índice Nasdaq despega hacia un crecimiento inusitado, superior al alcanzado por el tradicional Dow Jones, de forma que empieza a desarrollarse una burbuja alimentada, en su interior, por nuevas pompas que conectan con la economía real: el endeudamiento de las familias y el incremento de las importaciones. La red factorial que cabe dibujar es, entonces, más explícita: el aumento de la demanda se beneficia de un dólar en alza que facilita las compras externas, particularmente de componentes de alta tecnología a las regiones asiáticas y Japón; y de coches, máquinas-herramienta y otros productos a Europa, con impactos muy favorables en Alemania e Italia. El desequilibrio comercial se agudiza conforme se rubrica este modelo: se compra más de lo que se vende; se gasta más de lo que se ingresa. El resultado: un escenario de claro desequilibrio marcado por distintos factores interrelacionados, de forma que resulta miope actuar tan solo sobre

uno de los elementos considerados (por ejemplo, con recortes en los tipos de interés).

En tal contexto, el estallido de los escándalos empresariales significaba la punta más visible de un iceberg inmerso en una gran opacidad. La sobreinversión en sectores tecnológicos, generada por informaciones totalmente asimétricas, promovía la quiebra de empresas en el sector de las telecomunicaciones —cierran más de sesenta consorcios entre 2000 y 2002—, dejando sin empleo a más de medio millón de personas. El exceso de capacidad productiva gestaba demasiada oferta, incapaz de ser absorbida por el mercado. Y, ante estos signos inquietantes, la Reserva Federal espolea sobre todo el consumo sobre fundamentos económicos muy frágiles. Los datos son demoledores: la inversión retrocede de un 12,5 a un 0,1% en 2000, para hundirse en un -5,2% en 2001 y un -3% en 2002, a la par que las exportaciones se estancan en ese bienio. Se incrementan los déficits, agravados por la pérdida de atractivo de los activos estadounidenses, lo cual presiona al dólar y le hace perder fortaleza frente al euro. De hecho, la inversión directa extranjera en Estados Unidos cae un 60% en 2001 y la compra de acciones norteamericanas disminuye más de un 35% en dicho año. El desplome del billete verde no permite una recuperación del saldo comercial: los mercados asiáticos y Canadá siguen avituallando la sociedad de consumo estadounidense, frente a la contracción europea, que empieza a conocer heridas más profundas derivadas de la recesión de la demanda americana. La crisis está servida y su salida es muy incierta.

Sin embargo, Jeff Madrick ha señalado que el auge económico de Estados Unidos previo a esta crisis de la "nueva economía" se ha desarrollado, a diferencia de lo que sucedió en el pasado, sin grandes incrementos de la productividad en las empresas. Los datos que arguye sintetizan un crecimiento del 2,85% en el periodo 1947-1973 y del 1% entre 1973 y 1997, es decir, mucho menor en la etapa de mayor informatización de los procesos productivos y de servicios, lo cual ha hecho pensar

que, tal vez, nos encontremos ante una época tecnológicamente avanzada de una economía más "artesanal", amparada en la habilidad, el conocimiento y la inventiva de los trabajadores y de los pequeños empresarios más que en el poder de las grandes fábricas y de las cadenas de distribución. Los teóricos de la "segunda ruptura industrial" se convierten en los principales referentes de esa perspectiva, junto a los innovadores análisis sobre los distritos industriales de los economistas regionales italianos (Becattini y Bianchi, 1985; Piore y Sabel, 1990; Sabel y Zeitlin, 1997). Según estos autores, se certifica un cambio técnico que afecta a la información y a la investigación, con incrementos en la flexibilidad y en los procesos de descentralización que incluyen la esfera más comercial, la que establece un contacto mucho más directo entre productor, proveedor y consumidor, a partir de la utilización de las redes informáticas y de los sistemas *just in time* y *business to business*.

El tema es, como puede apreciarse, muy discutible, toda vez que es posible observar, en la economía norteamericana, aumentos en el crecimiento de la productividad en los últimos años, fruto de esa denominada "nueva economía", a pesar del escepticismo de algunos expertos que, como Paul Krugman, dudan de las mediciones efectuadas para calcular la productividad de un sector, el de servicios, más volátil que el claramente fabril. Las cifras de Madrick no difieren demasiado de las que aporta Manuel Castells, firme convencido de la enorme significación de la economía internacional para explicar los incrementos de la productividad (Castells, 2000). A pesar de esto, Joseph Stiglitz ofrece un mosaico de grandes indicadores que tiende hacia una senda de fuerte crecimiento económico sin alteración grave de los precios, el control del déficit y con el avance del empleo. No cabe duda de que la presencia de Stiglitz como economista jefe de los asesores económicos del presidente Clinton fue determinante para apuntalar esa política económica. De hecho, las ejecuciones presupuestarias y las principales magnitudes macroeconómicas invitaban a una mayor orientación hacia políticas sociales y una

menor preocupación por el movimiento de los precios. El propio Greenspan colaboraba con esa idea recortando los tipos de interés, en claro contraste con la política monetaria europea en esos mismos momentos. La reducción del déficit, junto a la bajada del precio del dinero, tuvieron efectos balsámicos para las cuentas de resultados de las cajas de ahorro, que se dedicaron, entonces, a trabajar con mayor ahínco el mercado del crédito en lugar de enfatizar sus inversiones en bonos a largo plazo. Stiglitz se sorprende de un resultado positivo que no fue, en absoluto, premeditado.

Así, de esa crisis de principios del siglo XXI que ofreció, ya en su momento —en los años finales del siglo XX—, un abanico de indicadores muy parecidos a los observados desde 2004, se pueden deducir conclusiones claras que no se tuvieron en consideración poco antes de 2007 y que no se están teniendo nada en cuenta en la Gran Recesión:

1. La exuberancia irracional de la burbuja bursátil, en un sentido claro: el precio de los activos no mantuvo relación alguna con los valores subyacentes. En efecto, se invirtieron miles de millones de dólares en empresas sin beneficios, las que, como contrapunto, solicitaron más financiación a través del parqué. Pero todo ello fue posible gracias a la contabilidad creativa; al falseamiento, en suma, de los asientos contables, lo cual, al descubrirse, coloca en la picota a empresas consideradas de toda solvencia y promueve la incredulidad, la desconfianza y el pánico en los agentes económicos y en los dirigentes políticos. Así, consorcios como Enron, Global Crossing, Qwest, World.com, Merck, Xerox y Vivendi, entre otros, junto a instituciones financieras como J. P. Morgan Chase y Merril Lynch y firmas auditoras de la entidad de Arthur Andersen, se despeñan en mayor o menor grado ante el robo de guante blanco culminado por algunos de sus ejecutivos mejor pagados, que recomendaban seguir comprando las acciones de sus empresas con el argumento de un mayor desarrollo inversor, mientras ellos se

escoraban en la dirección contraria: la venta de activos y un enriquecimiento personal sin precedentes.

2. La política de la Reserva Federal, toda vez que Alan Greenspan se sumó al desenfreno de Wall Street. La Reserva Federal concedió una importancia enorme a los mercados financieros, de manera que, ante los evidentes signos de un incremento del déficit pero, a la vez, fascinado por el avance de las cotizaciones —cuando ya existían signos de sospecha hacia determinadas empresas que seguían reclamando más recursos—, Greenspan ofreció su claro respaldo a los recortes fiscales del presidente George Bush, que beneficiaban a los sectores más poderosos de la sociedad, con lo cual impulsó todavía más la burbuja. Así, el presidente de la Reserva Federal se entrometió de manera cómplice en aspectos cruciales de la política fiscal, cuando su posición debería haber sido más comedida y sujeta, de forma estricta, a los objetivos de la política monetaria. La espiral de un mayor endeudamiento de las familias y de las empresas, junto a la caída del dólar y los problemas comerciales, colocó a la Reserva Federal en una difícil tesitura que heredó Ben Bernanke: o bien dejar que la divisa norteamericana se desplomara, con el riesgo que ello suponía de liquidar propiedades de Estados Unidos en manos de inversores extranjeros y desencadenar, al mismo tiempo, un ataque más intenso contra el billete verde; o incrementar los tipos de interés, con el agravante de agudizar la recesión.

3. La proliferación de informaciones asimétricas. Uno de los requisitos para fijar una serie de condiciones con las que el mercado funcione sin injerencias y en equilibrio es la obtención de informaciones perfectas, a partir de las cuales las diversas empresas proyectan su evolución de mercancías y servicios y, por consiguiente, la demanda de factores de producción, de manera que se maximicen los beneficios. En este sentido, Joseph Stiglitz ha investigado sobre las consecuencias de una situación en la que no se cumplen tales prerrogativas: cuando las

informaciones son imperfectas y asimétricas, es decir, cuando no todo el mundo dispone de los datos necesarios para plantear elecciones racionales (Stiglitz y Weiss, 1981). La conclusión de Stiglitz es contundente: incluso en los países más avanzados, los mercados funcionan de forma diferente a las previsiones fijadas por las teorías de los mercados perfectos. De hecho, los despropósitos que se observan a nivel microeconómico proceden de la desinformación de muchos de los agentes que intervienen en las finanzas, incluida, si bien a un nivel inferior, la propia Reserva Federal. Es difícil decidir correctamente cuando no existen simetrías informativas y cuando, además, los principales guardianes de la ortodoxia económica eluden mayores compromisos y se dejan llevar por la ola especulativa.

4. El escaso papel equilibrador del gobierno. La recesión económica es achacable a la actuación por omisión del gobierno. La visión totémica de un mercado desregulado fomentó la apatía de las autoridades públicas en áreas altamente especulativas, hasta el punto de que, incluso, se dictaron políticas favorecedoras de tales prácticas. El ejemplo más elocuente es la rebaja fiscal sobre plusvalías, un tema crucial que ha inferido, para el conjunto de la población, un verdadero aparador de la riqueza rápida sin constricciones tributarias. Es decir, los que acumulan grandes ganancias en el mercado de valores acaban pagando menos impuestos, lo cual, a su vez, incita mayores inversiones en activos bursátiles, de manera que se alimenta la burbuja. Sin duda, hubiera sido mucho más provechoso apostar por la educación, las infraestructuras y los programas de I+D para cimentar de manera sólida los incrementos en la productividad. El tema es vidrioso, en el sentido de que los avances macroeconómicos que pueden detectarse se empañan frente a la ilusión de la bolsa y, ante esto, parece que sucumben los economistas. Se arrinconaron principios —en el sentido filosófico y político del término— y se adoptó una visión distorsionada de la realidad, edulcorada por un coyuntural éxito macroeconómico. Todo

resultará igualmente familiar tras la caída de Lehman Brothers, en septiembre de 2008. Pero la lección seguía sin aprenderse.

5. Las obsesiones por el déficit y la inflación. En primer lugar, la reducción del déficit no siempre soluciona las bajas económicas a corto plazo, hasta el punto de que puede ser perniciosa para el crecimiento económico de larga duración. No es negativa una mayor laxitud en el tratamiento de los déficits (excluyendo el comercial) si vienen provocados por inversiones en áreas cuidadosamente seleccionadas. Y en estas se incluyen, de forma prioritaria, los proyectos de I+D, la tecnología, las infraestructuras y la educación. Es decir, el camino de una economía con altos valores añadidos. Aumentar la deuda tendría, como fuerte contrapartida, el incremento de los activos sociales, de manera que reducir el déficit para condenar esas asignaciones de recursos tiene como corolario el empobrecimiento del país. La simbiosis de esa política económica con la estrategia fiscal es clara: si el rendimiento de las inversiones se sitúa por encima de los bajos intereses que afectan a los préstamos que recibe el gobierno —y si este capitaliza los beneficios—, entonces los impuestos sobre el resto de la economía podrían recortarse. Stiglitz enfatiza esta idea con Europa y critica abiertamente el Pacto de Estabilidad, que constriñe la capacidad de endeudamiento público para encarar una política de inversiones en la dirección antes anunciada, que permitiría —tanto a la Unión Europea como a Estados Unidos— incidir positivamente en la productividad. En segundo término, la política monetaria centrada en la inflación, cuando existían signos de ralentización de los precios. El engrase económico a partir de un cierto nivel de inflación no es negativo para economías necesitadas de firmes palancas de crecimiento en el mercado de trabajo y en los campos de la educación, de la tecnología y de la investigación.

En definitiva, las fases previas a una previsible recesión estaban perfectamente dibujadas en 2008, con los antecedentes próximos de la crisis de 2001. Mientras que China ha

seguido creciendo, fuertes oscilaciones han sacudido la economía americana. En ambos casos, la dependencia energética, el enorme consumo de combustibles fósiles y sus impactos han acrecentado un severo dilema: el ecológico.

LAS CONTRADICCIONES ECOLÓGICAS DEL CRECIMIENTO

Un grave problema para la economía de la globalización va a ser, aparte de la resolución de la deuda pública, la inflación o los déficits, las dificultades inherentes al propio proceso de crecimiento económico: las externalidades negativas sobre el medio ambiente, concepto tras el que se esconden las emisiones tóxicas a la atmósfera, la generación de residuos sólidos urbanos, las congestiones demográficas y el destrozo del capital natural.

Desde hace años, científicos experimentales alertan con relación a estos temas (Terradas, 2006). En efecto, la desaparición de especies de aves y de pesquerías, la disminución de la biodiversidad y las consecuencias de la emisión del dióxido de carbono sobre la atmósfera infieren las pérdidas naturales, correlacionadas con los indicadores económicos (McNeill y McNeill, 2004). Las cifras son de impresión: en el siglo XX, la población humana se ha multiplicado por 4, la actividad económica por 17, el consumo de energía por 13 y la población urbana total también por 13. El Panel Internacional sobre el Cambio Climático ha emitido, en los últimos años, diferentes informes tendentes a advertir sobre los graves efectos ambientales de los modelos de crecimiento, con un hecho claro que lo sintetiza todo: el cambio climático (Alonso, 2011).

Desde el campo de la economía, hace ya tiempo que existen voces autorizadas que, no obstante, se han hallado muy aisladas en el *mainstream* académico (Daly, 1989; Jacobs, 1996; Costanza *et al.*, 2005; Martínez Alier y Roca, 2014). En las facultades de Economía se sigue enseñando un conjunto de

argumentos, modelos, premisas y conceptos provenientes de la macroeconomía keynesiana, de la filosofía económica neoliberal y, sobre todo, de una concepción "prometeica" que ya es obsoleta: la noción de que, todavía, estamos en un "mundo vacío", tal y como ha sugerido Herman Daly (Daly, 1989). La economía se enfrenta a un escenario nuevo: de los tres factores clásicos de producción —tierra, trabajo y capital—, el más escaso es el primero, que se relaciona directamente con la naturaleza y, en especial, con los recursos no renovables. Esta idea de "mundo vacío" desconsideraba las consecuencias de la expansión de las economías: existía espacio vital, económico y natural para remediar las externalidades. Pero ahora nos encontramos ante un "mundo lleno", con crecimientos exponenciales de las economías de los países emergentes —como hemos visto—, persecución de un crecimiento acrítico por parte de las naciones más desarrolladas, grandes incrementos en el consumo de energía, producción masiva de residuos y de contaminación. El subsistema económico se hace cada vez más amplio, de forma que necesita más energía y más recursos para crecer, al tiempo que provoca más polución. Las fronteras de la sostenibilidad económica son superadas por los impactos ambientales de todo tipo.

Esta visión más "física" de la economía —que no "fisicalista", la creencia de que la economía es la física de las ciencias sociales—, sin caer en las perspectivas explicativas más reduccionistas de la disciplina —que ve en las matemáticas y en su aplicación más un fin en sí mismo que una herramienta crucial—, es lo que permite fluir con la óptica más biológica y con los principios de la física postnewtoniana, orientados al análisis económico: cuando el planteamiento contempla, de manera indefectible, las leyes de la termodinámica y, de manera principal, su segundo principio. Esto es lo que hace ver el sistema económico como un mundo abierto e interconectado, en el que las redes factoriales suponen impactos mutuos entre elementos aparentemente dispares, y en donde el tratamiento de los

productos acabados rubrica, a su vez, un problema antes no contemplado: los residuos que siempre se gestan en cualquier actividad económica.

El mecanismo "lineal" de la economía convencional (sea cual sea su corte ideológico) pretende no tener fronteras claras de sostenibilidad y adoptar el mercado como primordial institución de encuentro. También los postulados de la economía ambiental que descansa en el instrumental ortodoxo beben de ese manantial. La visión biológica y holística de la economía —la ecológica— enfatiza el carácter termodinámico de todo proceso productivo: la entrada en la producción de materias primas y energía de alto valor y la salida de mercancías de elevado precio y de residuos de bajo valor. El orden neoliberal no existe; el equilibrio, tampoco. El economista debe estudiar una realidad cambiante y tratar de encontrar regularidades a movimientos espasmódicos y, en ocasiones, carentes de lógica (Mandelbrot y Hudson, 2006; Prigogine, 2012).

Es entonces cuando el concepto de sostenibilidad de la economía, que se fundamenta en la política intergeneracional, alcanza su carta de naturaleza más acentuada, a partir de contribuciones distintas que van desde el Informe Brundtland hasta el Meadows, con una importante estación de llegada en el documento dirigido por Nicholas Stern (Jacobs, 1996; Stern, 2007).

A partir de aquí, una pregunta se impone, a tenor de los debates más encendidos que se están produciendo en este campo tanto en el mundo político como en el de las ciencias sociales y experimentales: ¿está cambiando el clima? Los datos disponibles indican que sí. Esta gradual transformación se relaciona de manera directa con una determinada pauta energética, la derivada de la aplicación masiva de combustibles fósiles al mundo económico. Los estudios empíricos de la utilización de la energía en la economía son de fecha reciente. Pero los cambios económicos vinculados a problemas energéticos no son nuevos. Los grandes ciclos físico-químicos

se desarrollan según unas modalidades y unas limitaciones temporales rígidas, que pesan mucho sobre el desarrollo de las sociedades. Las alteraciones climáticas, por ejemplo, han sido tema de diferentes investigaciones publicadas desde los años cincuenta. Y nos muestran una correlación muy estrecha entre la meteorología y la coyuntura económica de las sociedades agrícolas prácticamente desde el Neolítico. En este sentido, Charles Pfister puso de manifiesto la importancia de las variaciones climáticas en los precios de los cereales y, más en general, en los ciclos económicos de las sociedades preindustriales de la Europa continental (Pfister, 1989).

Desde la prehistoria hasta ahora, las actividades de depredación y de reproducción humanas han introducido la reducción general y la transformación continua de los ecosistemas naturales, según un determinado número de grandes tendencias pluriseculares. Es decir, las tensiones actuales entre las sociedades y la naturaleza tienen orígenes lejanos: son el resultado de crisis ecológicas acumuladas. Ninguna civilización ha sido inocente, ecológicamente hablando. Mucho antes de la industrialización europea, la actividad humana se ha revelado destructiva del tejido ecológico y le ha hecho sufrir modificaciones irremediables. La más antigua y genérica es la deforestación. Esta fue efecto y condición del desarrollo de la agricultura, la ganadería, el artesanado y las actividades protoindustriales. Las sociedades hicieron recaer en los bosques la parte más importante de sus detracciones destructivas.

En efecto, a partir del siglo XVI se abrió en Inglaterra y en los Países Bajos una grave y prolongada crisis de la madera, que se expandió por todo el continente (Kjaergaard, 1994). Si la primera sustitución en masa de los combustibles vegetales por los fósiles fue en Inglaterra es porque se convirtió en el primer país donde la madera faltó de forma alarmante. Las causas son conocidas y se centran especialmente en el crecimiento demográfico y en el aumento de la demanda por parte de las ciudades. Un suelo rico en recursos carboníferos y una tupida red de canales

fluviales, que favoreció el transporte de la preciada mercancía, fueron factores que indujeron la transformación del modelo energético (Wrigley, 1993; Allen, 2013). Y, a su vez, inauguraron nuevas problemáticas —el impacto ecológico sobre el mundo urbano— que, en un principio, no eran suficientemente reseñadas por los contemporáneos.

Por consiguiente, la evolución económica de las sociedades ha planteado siempre problemas ecológicos. En estos momentos, las preocupaciones esenciales se concentran en los efectos provocados por las emisiones de CO_2 a la atmósfera, impulsadas por la acción humana sobre el medio natural. Este tema hace patente la necesidad imperiosa de comunicar el entorno físico con el económico de forma armoniosa, con el cambio climático como vértice angular.

Las aportaciones sobre la cuestión basculan entre las vertientes científicas —con conclusiones recientes que resultan inquietantes— y las previsiones más frívolas, próximas a un periodismo elemental que juega con el catastrofismo más grosero o con la despreocupación más insensata. Pero ¿qué puede pasar si, aumentando la concentración de CO_2, sube todavía más la temperatura? De hecho, en épocas anteriores de la historia de la Tierra ha habido más CO_2 concentrado —como nos muestran los hielos polares—, de manera que sabemos que existió un clima más cálido (Fagan, 2008). Lo que acontece ahora es que este aumento se produce de manera muy rápida, como consecuencia directa de la acción humana y con intensos efectos acumulativos.

Así, la evolución del clima ya no es un dato excéntrico para los economistas como lo era no hace mucho tiempo. El peligro es que toda esta nueva casuística promueva una estrategia de imagen "verde" en administraciones y empresas, de manera que cubran de esta forma las preocupaciones formales —sin ir más allá— por la posible incidencia del cambio climático en la economía. Esta cuestión ha sido apuntada por José Manuel Naredo, que ha puesto un acento corrector sobre las políticas que

se deben desplegar más que sobre los instrumentos de reflexión —oficinas, gabinetes— si, en definitiva, estos últimos tienen una incidencia escasa o nula sobre el pensamiento de los agentes económicos y sociales (Naredo, 2006). Es decir, sobre las cúpulas directivas que toman decisiones concretas.

El tema, de gran profundidad histórica, no ha hecho más que empezar. La forma en que acabe dependerá de las medidas que se adopten y que son urgentes en todos los ámbitos.

CAPÍTULO 2

UN SUR EN CRECIMIENTO EN EL MARCO DE LA GRAN RECESIÓN

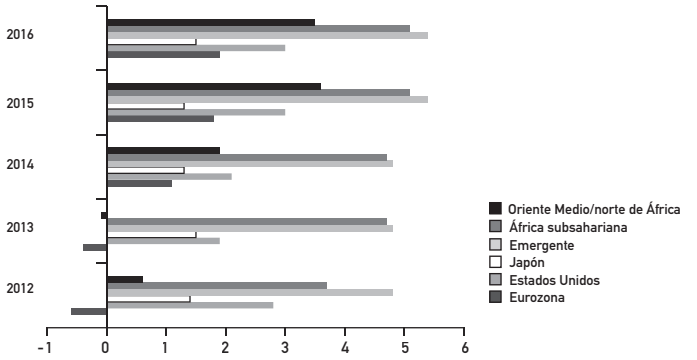
EL AVANCE ECONÓMICO DEL TERCER MUNDO

El año 2012 marca un punto de inflexión relevante en el crecimiento contemporáneo: es la primera vez que la producción de los países más ricos y desarrollados es inferior a la de las naciones menos avanzadas. En la Gran Recesión, el Sur existe, y con fuerza. Esta manida frase tiene su sentido en los datos macroeconómicos, que se confirman en su plano expansivo. Los grandes espacios geográficos, centrados en países concretos de Asia, en el África subsahariana y en las potencias latinoamericanas, configuran la estabilidad del crecimiento económico mundial, lastrado por los frenazos de la Unión Europea —con avances limitados—, el arrastre de Japón y el ligero fortalecimiento de Estados Unidos. La tabla 4 y el gráfico 1 —con datos del Banco Mundial— recogen de forma estilizada estas consideraciones, si bien se debe ser muy cauteloso con los augurios que se presentan, dada la gran volatilidad de la economía mundial. Sin embargo, se ha visto en el capítulo anterior cómo el avance de China se confirma con indicadores que ya son históricos y que incumben tanto al PIB como a la participación comercial.

Ahora el encuadre que se ofrece es más amplio y afecta a un conjunto de regiones que tienen enormes incertidumbres en sus perspectivas —la misma eurozona, el norte de África, Oriente Medio—, dadas las evoluciones conocidas hasta ahora; pero, al mismo tiempo, es indiscutible que estamos ante una fase expansiva de economías emergentes asiáticas, con China y la India a la cabeza, que, además, marcan una clara y tangible estrategia económica: su expansión financiera hacia otros territorios. Por ello, es plausible pensar en un crecimiento económico más vigoroso en el África subsahariana —un vasto mercado de enorme potencialidad para el capitalismo chino— y, a su vez, el contagio económico de naciones latinoamericanas ricas en recursos naturales y en energía, factores perentorios para la consolidación y funcionamiento del coloso asiático. Su demanda estimula la oferta, y esta, la proliferación de convenios comerciales: la diplomacia económica se extiende de la mano de unos expeditivos funcionarios chinos, celosos vigilantes de un particular capitalismo santificado en el Comité Central del Partido Comunista. Otra paradoja más del sistema.

GRÁFICO 1

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO. GRANDES ESPACIOS, 2012-2016



Desde hace años, nuestra óptica sobre aquel denominado Tercer Mundo, cuyo concepto utilizo de forma instrumental y

teórica, ha variado de forma importante. Si hasta hace no mucho tiempo se consideraba aquella periferia del sistema-mundo capitalista como el eslabón más frágil, del que vendría la resolución de unas luchas sociales que se acabarían por extender a las naciones más desarrolladas, la percepción actual es harto diferente. La irrupción de Asia en el gran escenario del capitalismo, con una fuerza y dimensión inusitadas, todo en un lapso de tiempo que es brevísimo en clave histórica, ha trastocado por completo aquella tesis del desarrollo del subdesarrollo, de las lumpenburguesías coloniales, de la crisis terminal del sistema capitalista.

TABLA 4

PERSPECTIVAS MUNDIALES DE CRECIMIENTO, 2012-2016, EN PORCENTAJE*

ZONAS	2012	2013	2014	2015	2016
Todo el mundo	2,5	2,4	2,8	3,4	3,5
Eurozona	-0,6	-0,4	1,1	1,8	1,9
Japón	1,4	1,5	1,3	1,3	1,5
Estados Unidos	2,8	1,9	2,1	3	3
Países emergentes	4,8	4,8	4,8	5,4	5,5
China	7,7	7,7	7,6	7,5	7,4
Indonesia	6,3	5,8	5,3	5,6	5,6
Tailandia	6,5	2,9	2,5	4,5	4,5
Brasil	0,9	2,3	1,5	2,7	3,1
México	4	1,1	2,3	3,5	4
Argentina	0,9	3	0	1,5	2,8
Oriente Medio y norte de África	0,6	-0,1	1,9	3,6	3,5
India	4,5	4,7	5,5	6,3	6,6
África subsahariana	3,7	4,7	4,7	5,1	5,1
Sudáfrica	2,5	1,9	2	3	3,5
Nigeria	6,5	7	6,7	6,5	6,1
Angola	6,8	4,1	5,2	6,5	6,8

*(2014-2016 SON PREVISIONES)
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE HTTP://WWW.WORLDBANK.ORG/CONTENT/DAM/WORLDBANK/GEP/GEP2014B/GEP2014B.PDF

En efecto, las teorías de la dependencia, con orígenes en las aportaciones de Paul Baran y Paul Sweezy, aseveraban la imposibilidad de un desarrollo capitalista "central" en países del Tercer Mundo (Baran y Sweezy, 1966). Sin embargo, la reducción de los beneficios en las economías avanzadas provoca la búsqueda de mano de obra más barata en países emergentes, lo que dispara su actividad manufacturera. Esto supone la palanca del crecimiento de esos países. Así, el capitalismo se ha revelado una vez más como un organismo con perfil "biológico": su capacidad de mutación es enorme y su versatilidad adaptativa lo vuelve habilidoso para seguir avanzando. Como indica Pierluigi Ciocca, lejos de dejarse abatir o de estancarse o hundirse, el capitalismo sobrevive o sigue creciendo (Ciocca, 1998). Los viejos estructuralismos pensaban que los diferentes modos de producción irían cayendo, carcomidos por la trayectoria histórica y por la lucha social. Como si de una ley inexorable se tratase, el capitalismo acabaría por derruirse, incapaz de retroalimentarse a sí mismo para seguir acumulando. El empuje de las fuerzas sociales contribuiría a esa sepultura. Sin embargo, las evidencias económicas no señalan esto. Por el contrario: confirman una participación muy activa de países emergentes en la división del trabajo internacional, un crecimiento económico que promueve rápidos procesos de urbanización, la generación de grupos de nuevos ricos vinculados a las inversiones extranjeras y a las propias transformaciones de las economías nacionales y, en paralelo, el aumento en la disparidad de las rentas: los pobres siguen en su estado de postración y las desigualdades persisten a pesar de una mayor participación de las diferentes estructuras económicas en la acumulación del capital.

En este contexto, las economías emergentes asiáticas —junto al resto del grupo BRICS— y sus conexiones constantes con África y Latinoamérica constituyen el hilo conductor que ayuda a explicar esta nueva configuración de la crisis capitalista, con una dirección nítida: el imparable dominio de China —su retorno, pues, a una posición que ya tenía consagrada antes de la Revolución industrial, como se ha expuesto en el capítulo

anterior—, cuya voracidad en el consumo de recursos ajenos —energéticos, metales, alimenticios— compite con solvencia en los mercados con los antiguos líderes de la economía mundial. Estos —y, en particular, la Unión Europea— son los que padecen con mayor severidad las consecuencias de la Gran Recesión: esta demuele de manera gradual pero decidida los fundamentos sociales del Estado del bienestar construidos desde 1945, con un rumbo marcado por Alemania, que, coyunturalmente, se salva de la quema. Inglaterra y su Revolución industrial dominaron el mundo manufacturero y económico desde 1780 hasta 1870, cuando otras naciones, auspiciadas por una segunda Revolución industrial, compitieron con el imperio británico a partir de otros retos tecnológicos, concentraciones empresariales y conquista de mercados. Hablamos de una transición que se fraguó en unas tres décadas, desde las consolidaciones de los Estados-nación a partir de la segunda mitad del siglo XIX hasta la confirmación de Alemania y Estados Unidos como países líderes en las producciones de acero, químicos y electricidad. Gran Bretaña mantuvo sus señas de identidad como nación industrial y el peso determinante de la City como centro neurálgico de las finanzas. Estados Unidos rubricó su cetro tras la Primera Guerra Mundial, en una trayectoria que transitó por casi cuatro décadas: el liderazgo fue entonces indiscutible. China se encuentra, ahora, en ese proceso: casi treinta años de avance imparable frente a los vaivenes de sus competidores. La estación de llegada no se atisba todavía. Pero no está nada lejana.

PROMETEO TAMBIÉN SE DESATA EN ASIA (Y SE ENCAMINA HACIA ÁFRICA)

La participación de Asia en la distribución del PIB mundial ha crecido desde fines de la década de 1970, según los datos del FMI[11]: se ha pasado del 7,5% en 1980 al 23% en 2010. Tres

11. Informaciones recogidas en el *Informe mensual* de La Caixa, nº 380, junio de 2014.

décadas que han supuesto rebatir las cuotas de la Unión Europea (31% en 1980 y 20% en 2010) y Estados Unidos (25% en 1980 y 20% en 2010). La Gran Recesión confirma, por tanto, el potencial económico del área asiática. El avance es, sin embargo, desigual. Existen grandes diferencias entre los países que componen esta parte de la región asiática —la emergente—, donde destacan sobre todo tres naciones: China, Malasia y Tailandia. Algunos factores merecen ser destacados (Nierenberg *et al.*, 2006; Montiel, 2014):

- En estos líderes regionales ha aumentado de forma potente el crédito, con niveles moderados de la financiación externa. En tal sentido, la crisis de fines del siglo XX, que sacudió con intensidad a algunas de estas naciones —Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Corea—, aportó una lección importante: mantener un crecimiento más equilibrado sin depender de forma determinante de la financiación externa. En efecto, los fuertes déficits exteriores por cuenta corriente y un elevado endeudamiento habían promovido la retirada de la confianza en la evolución de esos países, dependientes en su momento de fuertes entradas de capital extranjero (Montiel, 2014). Las exportaciones, variable clave, tenían potencialidad cuando el tipo de cambio estaba pegado al dólar; pero su apreciación desde 1995 había hecho perder competitividad, de manera que se incrementaron los déficits. Ahora, se han buscado "colchones" financieros, reservas que permitan encarar con presteza posibles inestabilidades financieras.
- Esto es posible por el aumento de las exportaciones, espoleado por dos elementos clave: la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio desde 2001 y la aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Ambos hechos han facilitado la integración de las economías asiáticas emergentes, en

una dirección clara: el poder chino y su capacidad de atracción de procesos manufactureros han facilitado la génesis de una cadena productiva (cadenas globales de valor) en la que intervienen países vecinos que reciben bienes intermedios del principal gigante asiático.

- La fragmentación de una producción que se canaliza hacia Estados Unidos y la Unión Europea, especialmente. Son esas cadenas globales de valor las que consolidan un proceso productivo en el que se facilitan al máximo las relaciones comerciales intraregionales, a partir de una reducción de las tarifas arancelarias entre las naciones asiáticas[12].
- Apuestas claras por la educación —tanto la elemental y la básica como la superior— y la inversión en infraestructuras relacionadas directamente con el dinamismo comercial y la integración del área en los flujos del mercado mundial. En paralelo, se observan otras características: el crecimiento de la desigualdad, que es muy rápido a partir del movimiento de liberalización de las economías desde los años ochenta (Piketty, 2013; Prashad, 2013), y la debilidad en la confianza en las instituciones, un proceso que debiera ir emparejado a la expansión educativa (Lemoine, 2003; Wedeman, 2003).

La crisis de 1997 en estos países determinó dos condicionantes, tal y como expone Peter Montiel: los problemas arrancaron desde el sector privado —y no desde el público— y una liberalización excesiva en los mercados del crédito y en las

12. Unos costes laborales muy bajos permiten todo esto. Es así cómo un número muy importante de mercancías producidas en Asia y exportadas hacia Estados Unidos y Europa tienen una última escala en China, donde se cargan en buques anclados en sus grandes puertos. Esto explica, a su vez, los holgados superávits comerciales de China con aquellos clientes preferenciales; junto a los déficits mantenidos con Corea o Taiwán, que canalizan géneros hacia el coloso chino. Véase el *Informe mensual* de La Caixa, nº 380, junio de 2014.

finanzas era peligrosa sin los mecanismos adecuados de regulación institucional. Ambos factores se han ido corrigiendo en los países asiáticos, si bien resulta muy difícil contener el desbocamiento de la economía china. El mayor resguardo financiero, en forma de acumulación de reservas, sí que infiere una especie de póliza de seguro para hacer frente a posibles dificultades (Montiel, 2014). Estas dos consideraciones fueron ignoradas en los años previos a la Gran Recesión, en su esfera estrictamente financiera. Pero tampoco está claro que los dirigentes chinos tengan tan patente el tema como para refrenar los fuertes impulsos económicos y bancarios que, a su vez, promueven desarrollos internos en inversiones en el sector de la construcción e inmobiliario; y expansiones exteriores con inversiones de capital prácticamente en todo el planeta, tal y como se aprecia en la tabla 5.

África recibe la mayor parte de las inversiones chinas[13]. Y lo hace en un contexto en el que las políticas de ajustes estructurales impuestas por el FMI y el BM en países como Ghana, Nigeria, Senegal, Kenia y Zambia han provocado severas situaciones socioeconómicas, que se pueden concretar en: eliminación sobre el control de los precios de los bienes, supresión de las ayudas del gobierno, despido de trabajadores de las empresas y de la administración pública y devaluación de las monedas locales frente al dólar para abaratar las exportaciones. Todo esto infiere bajos gastos en educación y en sanidad, al tiempo

13. La Historia de las relaciones chino-africanas se remonta al siglo XV, cuando el almirante Zheng He viajó a la costa este de África en misión comercial. Un segundo gran momento histórico de relación fue la conferencia de Bandung, de 1955, que reunió por primera vez a la mayoría de los países africanos y asiáticos independientes, con el objetivo de formar una alianza contra el neocolonialismo, en un contexto de avance de los procesos independentistas coloniales y en el marco de las guerras de Corea y Vietnam. Las inversiones chinas en esos años y hasta 1990 fueron muy limitadas, a pesar de que se han caracterizado por su constancia, principalmente en las infraestructuras ferroviarias (por ejemplo, el ferrocarril de Tazara que une Tanzania con Zambia y que concluyó en 1974). Véanse Bodomo, 2011; Acemoglu y Robinson, 2012; Goody, 2012.

que provoca inestabilidad política y pérdida de bienestar, con consecuencias dramáticas: el éxodo de la población hacia Europa. Un continente rico que expulsa mano de obra. Y que incita la inversión exterior. El avance de las economías emergentes promueve el interés por los recursos naturales y la población africana, factores que el continente posee en abundancia. Petróleo, hidrocarburos, oro, diamantes, bauxita, manganeso u otras materias primas que no están explotadas en su totalidad y que generan la codicia de las naciones inversoras: este es el gran señuelo para el capitalismo chino, cuyos intereses hacia África se han acrecentado a raíz de la Gran Recesión.

TABLA 5

LAS INVERSIONES EXTERIORES DE CHINA, 2005-2013

ZONA	MILES DE MILLONES DE DÓLARES	%
América del Norte	50,4	6,44
Europa	86,8	11,09
Asia occidental	107,8	13,77
Asia oriental	100,2	12,80
Sudamérica	89,2	11,40
África subsahariana	142,4	18,19
Mundo árabe	81,7	10,44
Australia	60,6	7,74
Estados Unidos	63,6	8,13
	782,7	100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE HTTP://THF_MEDIA.S3.AMAZONAWS.COM/2012/PDF/IB3656.PDF Y DE HTTP://WWW.AEI.ORG/FILES/2014/01/10/-CHINA-INVESTS-SOMEWHAT-MORE-IN-THE-WORLD_151254764847.PDF

Al mismo tiempo, África supone un foco de demanda potente para mercancías externas: con unos 1.000 millones de habitantes y grupos sociales que tienen cierta capacidad adquisitiva, el continente se traduce en un efectivo mercado de bienes semielaborados y de mercancías acabadas. Gran parte de la inversión se ha canalizado al petróleo y la minería,

que suelen generar elevados costes ambientales y sociales. Pero el atractivo africano embriaga a otros inversores: en el periodo 1996-2000, los principales fueron Estados Unidos (37%), Francia (18%), Reino Unido (13%) y, a mayor distancia, Alemania, Portugal e Italia. Si se amplía la estadística a 1981-2000, los países inversores europeos decisivos en África fueron, por este orden, Francia, Reino Unido, Alemania, Portugal, Países Bajos, Italia, España, Dinamarca, Bélgica y Austria, con una cifra no inferior a 200 millones de dólares (Bodomo, 2011).

Las inversiones de China en África inician su etapa más expansiva desde los años noventa. En 2000 se creó el Foro para la Cooperación China-África (FOCAC), reuniones trienales en ciudades africanas y chinas, alternativamente, en las que se evalúan y concretan proyectos de inversión. El punto de partida era muy claro: la necesidad energética del gigante asiático. La economía china demanda 9 millones de barriles de petróleo al día, según datos de 2010. Diferentes hipótesis indican un consumo anual de unos 4.000 millones de barriles, lo cual convierte a China en el principal consumidor de petróleo del mundo[14]. China adquiere estas ingentes cantidades en Arabia Saudí, un centro productor de gran trascendencia e interés para Estados Unidos. Esto ha hecho ver en África una gran posibilidad de extracción de crudo: tiene grandes reservas, el petróleo es de buena calidad y las posibilidades de inversión plantean menos competencia que en Oriente Medio. Las inversiones chinas en territorio africano presentan los siguientes factores[15]:

- La negociación, aparte de las condiciones económicas, de otras de carácter más político, teñidas de un discurso

14. Proyecciones energéticas hasta 2040 por parte de la International Energy Agency en http://www.eia.gov/forecasts/aeo/pdf/0383(2013).pdf
15. Diferentes documentos en el Banco Africano de Desarrollo sobre inversiones de China en África, en http://www.afdb.org/fr/search/?tx_solr%5Bq%5D=investment+of+china.

que huye de los postulados más "neocoloniales", propios de los procesos negociadores occidentales.

- La participación se centra en la inversión y el comercio y no en la ayuda. Esto contrasta con la visión más "humanitaria" de Occidente hacia África, en el sentido de ver al continente como una especie de "carga" que debe sobrellevar con programas de cooperación.
- Inyecciones masivas de capital. Según el Banco Africano de Desarrollo, en 2006, las inversiones chinas en África fueron de 11,7 billones de dólares, mientras el comercio bilateral alcanzaba la cifra de 55,5 billones de dólares. En 2007, los intercambios mercantiles se incrementaron un 30%, con un rubro básico: el petróleo, con Angola como principal país exportador (unos 500.000 barriles al día). La tendencia es al alza: las previsiones del Standart Bank Group Ltd. indican que la inversión china en África puede incrementarse en un 70%, mientras el comercio puede llegar a los 300.000 millones de dólares en 2015[16].
- China posee grandes compañías que están instaladas en África a la búsqueda de negocios. La estrategia de estas empresas es crucial para el tejido productivo de los países africanos en los que se asientan: desde compras de materias primas, ventas de productos semielaborados o adquisición de los mismos activos de las empresas locales. Estos factores pueden afectar al nivel de ingresos de la clase media.

El avance de los países emergentes en la economía mundial, con China a la cabeza, se constata, como ya se ha dicho, en su constante demanda de energía fósil. Esta sigue siendo

16. Consúltese http://annualreport2013.standardbank.com/images/pdf/SBG%20AIR%202013%20FINAL.pdf

perentoria para el funcionamiento económico del capitalismo, a pesar de los esfuerzos —muy retóricos— por cambiar la pauta del consumo energético. Los indicadores son ilustrativos y se recogen en la tabla 6. China avanzó desde el 2,7 al 10% en la demanda de petróleo mundial entre 1973 y 2010, un crecimiento que, a menor escala, también se observa en América Latina y África. El empuje norteamericano es constante, mientras se manifiesta el mantenimiento europeo: aquí existe una clara dicotomía entre opciones energéticas aplicables a la economía, que han abierto perspectivas, en la Unión Europea, hacia proyectos como la economía del hidrógeno o las energías renovables frente a la apuesta inequívoca por el petróleo en Estados Unidos (Rifkin, 2002). Para los países emergentes, la tasa media de crecimiento de la demanda petrolífera es del 18%, frente al 2% de los países más desarrollados, entre 1973 y 2010. El inicio del nuevo milenio ha consolidado las posiciones chinas en el acceso al petróleo, de manera que ha superado la demanda latinoamericana y se aleja de la africana.

TABLA 6

DEMANDA MUNDIAL DE PETRÓLEO, 1973-2010

PANEL 1. MILLONES DE BARRILES/DÍA

Años	China	Estados Unidos	Europa	América Latina	África	Mundo
1973	1	20,4	15,6	2,7	1	58,9
1980	1,7	20,6	14,6	3,3	1,5	63,9
1985	1,8	19,1	12,8	3,1	1,7	59,3
1990	2,3	20,7	13,7	3,5	2	67,1
1995	3,3	21,6	14,7	4,3	2,2	70,6
2000	4,6	24,1	15,2	4,8	2,5	77,1
2005	6,7	25,5	15,6	5,1	3	84,4
2006	7,2	25,3	15,6	5,3	2,9	85,2
2010	9	26,8	15,8	5,9	3,3	90

TABLA 6

DEMANDA MUNDIAL DE PETRÓLEO, 1973-2010 (CONT.)

PANEL 2. PORCENTAJES

Años	China	Estados Unidos	Europa	América Latina	África	Totales
1973	2,70	22,10	17,30	4,40	2,70	49,19
1980	3,26	22,16	16,16	4,86	3,06	49,52
1985	3,49	20,79	14,49	4,79	3,39	46,93
1990	3,79	22,19	15,19	4,99	3,49	49,65
1995	4,72	23,02	16,12	5,72	3,62	53,18
2000	5,90	25,40	16,50	6,10	3,80	57,69
2005	7,88	26,68	16,78	6,28	4,18	61,82
2006	8,37	26,47	16,77	6,47	4,07	62,17
2010	10,11	27,91	16,91	7,01	4,41	66,36

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA SECCIÓN ESTADÍSTICA DE WWW.IEA.ORG/. LA CIFRA CORRESPONDIENTE A 2010 ES PROVISIONAL.

La Gran Recesión no ha significado la estabilidad observable en Estados Unidos y en Europa: China sigue requiriendo de un componente energético vital para su confirmación como potencia planetaria, al margen de los avatares que están comportando los ajustes en el consumo mundial por impacto de la crisis económica. La India constituye otra cara de los principales países emergentes: tiene con China el programa Focus Africa y el Fórum trienal África-India, iniciado en 2002 con Sudáfrica, Nigeria, Tanzania, Kenia, Ghana y Etiopía. Existe una carrera de este país por alcanzar a China en la inversión africana, con el objetivo principal de diversificar y profundizar el comercio con África. Esta estrategia hindú se sustenta en tres pilares esenciales[17]:

17. http://focusafrica.gov.in/Focus_Africa_Programme.html; en relación a las inversiones hindúes en África, véase un completo listado, junto a otros países asiáticos, en el documento de la UNCTAD: http://unctad.org/es/Paginas/PressReleaseArchive.aspx?ReferenceDocId=8172

- Un énfasis sobre los elementos culturales comunes, que intenta facilitar las inversiones: al igual que China, la India se presenta como un territorio colonizado hasta fechas recientes, preocupado por las luchas étnicas y la situación de la pobreza.
- El sector privado es el que canaliza el grueso de las inversiones, más que las compañías de control o propiedad gubernamental, como acontece en el caso de China.
- Un enfoque en la creación de capacidades, que deben ser consideradas no tanto una ayuda sino más bien una forma de inversión y de facilitación del comercio.

Este es un rasgo básico de la Revolución industrial asiática, la consecución de un nuevo Prometeo desencadenado que sigue, en su trayectoria, pautas parecidas por las que transitaron los anteriores líderes industriales, si bien podemos considerar particularidades sustanciales:

1. Estas industrializaciones tardías han adoptado la tecnología ya desarrollada por los países avanzados: estamos ante procesos claros de aprendizaje. Este fue, sin duda, un factor que caracterizó los desarrollos precedentes; pero ahora, incluso en las empresas más destacadas, se toma prestado el avance tecnológico para ganar mercados a partir de una oferta de trabajo más barata, un ahorro descomunal y una intervención estatal de gran calado en los resortes de la economía. Es, sin duda, un nuevo paradigma, que se refuerza en un contexto de grave crisis sistémica de los países occidentales.
2. En efecto, la industrialización está respaldada por un Estado que actúa en diferentes frentes: más intervencionista en los conglomerados empresariales, otorgador de incentivos a industrias estratégicas y subvenciones y facilidades a la inversión extranjera, a la par que altamente

proteccionista. Los gobiernos de las naciones emergentes han basado todo esto en un objetivo básico: el fomento de la exportación, con créditos preferenciales y dificultades para la fuga de capitales. A los grandes consorcios se les ha facilitado importar tecnología que no está reñida con procesos intensivos en fuerza de trabajo. Esta, a su vez, ha sido formada en segmentos clave: la educación se ha convertido así en un campo inversor que persigue mejorar ese aprendizaje económico.

3. El centro estratégico se coloca en las plantas de producción: es aquí donde la tecnología adoptada se hace funcionar, e incluso puede perfeccionarse, hasta el extremo de poder ser un elemento competitivo. Las grandes orientaciones de innovación residen en los grupos empresariales de los países ricos, que disponen del "saber hacer" investigador (Amsden, 1994). Sin embargo, cabe decir que tanto China como la India están avanzando notablemente en sus conocimientos tecnológicos —informáticos, electrónicos—, de forma que su grado de dependencia es cada vez menos intenso en relación con las naciones occidentales.

Estos procesos de fuerte desarrollo industrial tensan al alza, junto a las elevadas demandas de los países más ricos, los precios de la energía[18]. La caída del coste de la energía se hace efectiva en los inicios de la Gran Recesión, de forma que se pasa en pocos meses de unos 120 dólares por barril a cerca de 40. Pero en 2009 la evolución repunta y se coloca, nuevamente, en cotas cercanas a los 120 dólares, con un regular mantenimiento durante todo 2013 y 2014: un barril con precios superiores a los 100 dólares, trayectoria que debe explicarse, esencialmente, por los aumentos de demanda que

18. http://www.cefp.gob.mx/Pub_Macro_Estadisticas.htm

hemos descrito por parte de las naciones emergentes y el elevado consumo norteamericano, mientras que Europa experimenta una contracción en el consumo del petróleo. La crisis, en definitiva, no rompe con el avance en el requerimiento petrolífero y, por tanto, solo nivela a la baja su precio internacional de forma efímera.

ÁFRICA Y LOS BRICS, CON DOMINIO ASIÁTICO

Los casos de China y la India en África deben, sin embargo, ubicarse al lado de las estrategias del resto de los BRICS. De entrada, cabe subrayar que este potente grupo es muy dispar, pero presenta nexos comunes: gestiona cerca del 25% del PIB mundial y concentra casi la mitad de la población del planeta. Otro componente crucial lo entreteje: sus relaciones con África, que se han disparado desde principios del nuevo milenio (como se ha comprobado en el ejemplo de China); en concreto, 340.000 millones de dólares en 2012, con proyecciones de 500.000 millones de dólares en 2015. Las razones son obvias: África detenta el 20% de las reservas de uranio, el 90% de las de cobalto, el 40% de las de platino, el 65% de las de manganeso, cerca de un 8% de las de petróleo y un 50% de las de oro y diamantes. El crecimiento africano se sustenta en la exportación de estos y otros productos, lo cual infiere altas fragilidades a las economías del continente por las fluctuaciones de los mercados. Pero la Gran Recesión ha brindado oportunidades inversoras a los BRICS, que se canalizan en unas vías concretas, de las que destaco esencialmente dos[19]: el comercio y la inversión.

a) En relación con el comercio, la actividad se ha incrementado de forma notable, duplicándose entre 2007 y 2012 hasta llegar a

19. Sigo el documento presentado en: http://www.casafrica.es/casafrica/Economia-y-Empresa/LOS-BRICS-Y--AFRICA.pdf

los 330.000 millones de dólares (tabla 7). Los BRICS han acrecentado su presencia mercantil en África, con tasas de crecimiento de la actividad comercial cercanas al 5% entre 2010 y 2012 en el capítulo exportador y superiores al 6% en las importaciones. Ese desarrollo es paralelo al que sintetiza el conjunto de los mercados: si en 2000 África vendía productos por un valor aproximado de 117.000 millones de dólares, en 2011 el dato se acerca a los 489.000 millones, de los que casi 118.000 millones corresponden a los BRICS, mientras que en 2000 esa cifra se elevaba a poco más de 11.000 millones[20]. Un notable empeño comercial.

TABLA 7

COMERCIO BRICS-ÁFRICA, 2010-2012

EXPORTACIONES BRICS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Años	Mundo	África	% África
2010	2.433	103,4	4,25
2011	2.937	131,1	4,46
2012	3.029	148,7	4,91

IMPORTACIONES BRICS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Años	Mundo	África	% África
2010	2.217	117,9	5,32
2011	2.811	158,8	5,65
2012	2.922	181,8	6,22

EXPORTACIONES DE ÁFRICA (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Años	A China	A India	% crec.12/11
2010	67	31,5	China: 21,37
2011	93	39,9	India: 5,26
2012	113	42	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL GLOBAL TRADE INFORMATION SERVICES, WWW.GTIS.COM

20. Consúltese un amplio compendio estadístico de UNCTAD en http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx

En estas coordenadas se rubrica una vez más la importancia asiática, definida en las exportaciones africanas: su crecimiento mercantil es imponente, en particular el de China, si bien no queda rezagado el interés hindú. La evolución de los precios de las materias primas explica el enorme beneficio que promueven las exportaciones de África, consolidado con el descubrimiento de nuevos yacimientos de carburantes en Ghana, Uganda, Etiopía, Santo Tomé y Sierra Leona. La posesión de importantes remesas de recursos naturales, una riqueza por tanto impresionante, no garantiza desarrollos inclusivos, a partir de estrategias de las mismas elites económicas, toda vez que los planteamientos genéricos suelen ser claramente extractivos (Acemoglu y Robinson, 2012). La Historia Económica africana muestra los elevados riesgos de la dependencia en estos sectores considerados estratégicos por potencias externas y la reversión limitada de ganancias en el entramado social (Ziegler, 1979; Cortez López, 2001). Infraestructuras físicas, regulaciones aduaneras, reducción de costes administrativos, facilidades de interconexión en el vasto mercado africano, mejoras en la educación en todas las escalas y avances sanitarios elementales constituyen algunas de las áreas que no están siendo atendidas por el retorno de los enormes beneficios que se infieren de la mayor conexión comercial de África. Una de las piezas clave reside en la financiación interregional africana, que se admite como perentoria por parte de los BRICS para agilizar las conexiones interiores y la canalización comercial. Los proyectos de inversión demandan, en tal aspecto, el concurso de instituciones que amplíen las posibilidades de negocio. Aquí, despunta el interés de China, y ello explica el proceso de formación, por parte de los BRICS, de una nueva entidad bancaria que aglutine recursos financieros y perspectivas inversoras, con un planteamiento que complementa los objetivos de las instituciones económicas ya existentes. Los emergentes avanzan, también, en una esfera que parecía históricamente ocupada, tan solo, por las naciones centrales.

b) Los flujos de inversión de los BRICS hacia África crecieron entre 2000 y 2012, siguiendo la tendencia de las inversiones mundiales en el continente. El aumento ha sido espectacular desde 2004, segado por el impacto de la Gran Recesión entre 2008 y 2011, para dibujar un nuevo repunte en 2012. En este marco genérico, China y la India asumen un liderazgo relevante: figuran en las posiciones mundiales cuarta y quinta en cuanto a flujos de capitales hacia África, y quinta y sexta, respectivamente, si la referencia son los stocks de capitales[21]. Una parte importante de estas inversiones de los BRICS —en torno al 25%— se dirigen al sector primario, con el protagonismo central de empresas estatales chinas e hindúes (China National Off-Shore Oil Company, Sinopec, Oil and Natural Gas Co. Ltd.). Sin embargo, los grandes proyectos que encauzan las inversiones por parte de chinos e hindúes incumben a los sectores manufacturero y de servicios, y ello perfila una determinada geografía inversora que se puede observar en la tabla 8, a partir de los porcentajes[22].

TABLA 8

FLUJOS DE CAPITALES HACIA ÁFRICA, 2000-2012, EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

PANEL 1. EN MILLONES DE DÓLARES

Años	África oriental	África central	África del Norte	África del Sur	África occidental	Total
2000	1.468	1.503	3.250	1.269	2.131	9.621
2001	1.587	3.690	5.352	7.239	2.075	19.943
2002	1.713	3.839	3.872	2.274	2.916	14.614
2003	2.068	6.177	5.261	1.283	3.369	18.158
2004	2.156	3.603	6.441	1.541	3.629	17.370
2005	2.585	1.619	12.236	7.298	7.174	30.912
2006	3.285	2.734	23.194	527	6.836	36.576

21. Sobre esto, UNCTAD: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx
22. Consúltese http://www.casafrica.es/casafrica/Economia-y-Empresa/LOS-BRICS-Y--AFRICA.pdf

TABLA 8

FLUJOS DE CAPITALES HACIA ÁFRICA, 2000-2012, EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES (CONT.)

PANEL 1. EN MILLONES DE DÓLARES

Años	África oriental	África central	África del Norte	África del Sur	África occidental	Total
2007	6.054	4.663	23.936	7.066	9.554	51.273
2008	6.242	6.594	23.114	10.465	12.479	58.894
2009	5.736	8.114	18.224	6.182	14.709	52.965
2010	7.513	6.119	15.709	2.265	11.977	43.583
2011	8.951	4.987	8.496	7.459	17.705	47.598
2012	13.297	2.941	11.502	5.484	16.817	50.041

PANEL 2. PORCENTAJES

Años	África oriental	África central	África del Norte	África del Sur	África occidental	Total
2000	15,26	15,62	33,78	13,19	22,15	100
2001	7,96	18,50	26,84	36,30	10,40	100
2002	11,72	26,27	26,50	15,56	19,95	100
2003	11,39	34,02	28,97	7,07	18,55	100
2004	12,41	20,74	37,08	8,87	20,89	100
2005	8,36	5,24	39,58	23,61	23,21	100
2006	8,98	7,47	63,41	1,44	18,69	100
2007	11,81	9,09	46,68	13,78	18,63	100
2008	10,60	11,20	39,25	17,77	21,19	100
2009	10,83	15,32	34,41	11,67	27,77	100
2010	17,24	14,04	36,04	5,20	27,48	100
2011	18,81	10,48	17,85	15,67	37,20	100
2012	26,57	5,88	22,99	10,96	33,61	100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE UNCTAD, FDI/TNC: HTTP://UNCTADSTAT.UNCTAD.ORG/WDS/TABLEVIEWER/TABLEVIEW.ASPX

En efecto, los guarismos son elevados en el norte de África hasta 2006, en que se aprecia la importante caída tanto en los datos absolutos como en los relativos: los problemas de recortes de las inversiones a causa de la Gran Recesión y la inestabilidad política del área —con la irrupción de las Primaveras Árabes— contribuyen a explicar este reflujo. África central y del Sur compendian acusadas fluctuaciones; en ambos espacios

ha afectado la contracción económica desde 2008, con caídas remarcables desde 2011. Como contraste, África occidental y oriental aparecen con más fortaleza; de hecho, estos dos conjuntos de países[23] son los que ostentan mayores flujos de capital exterior y ven crecer su participación en el universo africano.

Ahora bien, las convulsas situaciones en África afectan en menor escala a los inversores chinos. China dispone, como ya se ha dicho, de importantes reservas de divisas, y el interés en los negocios africanos es dominante, de ahí que la presencia asiática en el continente sea generalizada en todos los países. Primero, el número de empresas chinas que operan en África, del orden de unas 2.000; se trata de pymes que trabajan de forma sinérgica con el tejido productivo de las naciones en las que invierten. Las industrias extractivas, los sectores financiero y de la construcción, aparte de otros más orientados a la producción estricta de mercancías, configuran el abanico inversor. La ventaja comparativa de estas empresas es evidente en relación con sus competidoras: las facilidades financieras que ofrecen los grandes bancos chinos, con el CHEX y el CDB como instrumentos medulares. Ambas entidades superan al BM en cuanto a volumen de financiación en África; entre 2001 y 2010, la financiación del CHEX fue de 67,2 billones de dólares, frente a los 54,7 billones del Banco Mundial. La comparación es llamativa. Buena parte de ese dinero se destinó a infraestructuras, con condiciones difíciles de superar por la competencia, como, por ejemplo, unos márgenes del 2,85% para préstamos a más de 20 años: imposible igualar esto[24].

En paralelo, el interés de la India en África responde —como ya se ha apuntado— a los mismos objetivos que en el caso de

23. En África oriental destacan Etiopía, Eritrea, Kenia, Madagascar, Mozambique, Ruanda, Seychelles, Somalia, Sudán, Uganda, Tanzania, Zambia y Zimbabue. En África occidental, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Guinea, Mali, Mauritania, Senegal, Sierra Leona y Togo. Datos desagregados de todos estos países y del resto de África en: UNCTAD, http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx

24. Los datos en: http://www.casafrica.es/casafrica/Economia-y-Empresa/LOS-BRICS-Y--AFRICA.pdf

China: el acceso a la energía y a los minerales. El comercio entre la India y África aumentó mucho entre 2005 y 2012: de 12 billones de dólares a 70 billones, respectivamente; esta última cifra es superior a los intercambios bilaterales entre la India y Estados Unidos, una clara magnitud del empuje hindú en tierras africanas. Petróleo, gas, oro y minerales conforman el grueso de las exportaciones de Nigeria, Sudáfrica, Angola, Egipto, Argelia y Marruecos hacia el poderoso subcontinente, prácticamente un 90% del total de las ventas destinadas por África a la India. El capitalismo hindú invierte en sectores dispares como el transporte, la tecnología informática, la minería y el turismo, con empresas emblemáticas como el grupo Tata, Bharti Airtel y TCS Wipro NITT. El auxilio financiero —como sucede con China— es determinante, de manera que entidades como el State Bank of India, Eximbank of India y Bank of Baroda actúan como canales de colocación de capital, con un imponente corolario: el 22,5% del total de stock de inversiones hindúes en el mundo se focalizan en África, muestra palpable de la expansión asiática[25]. Pero estas inversiones no están exentas de dificultades: el entorno pobre, la dificultad de acceso al capital, la escasa institucionalización comercial y un mercado limitado representan escollos que las empresas deben gestionar, junto a los problemas burocráticos de la administración y la corrupción.

La presencia actual de la India en África, menor si se compara con China, puede ser más elevada en los próximos años, toda vez que las perspectivas de crecimiento económico hindú —y su función de potencia asiática— serán al parecer muy sólidas[26]. Ante esto, se prefiguran varios elementos (Mawdsley, McCann *et al.*, 2011):

25. Véase http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx; datos comentados en el texto en http://www.casafrica.es/casafrica/Economia-y-Empresa/LOS-BRICS-Y--AFRICA.pdf
26. Consúltese información reciente al respecto en http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/01/daily_chart

a) La posibilidad de rivalidades económicas y políticas entre China y la India, con África como causa. Los intereses de los colosos asiáticos son similares para eludir esa competencia, habida cuenta de que están trabajando para acceder a factores clave —energía, materias primas— para su propio crecimiento económico futuro.

b) En relación con esto, África tiene una importancia estratégica mucho más relevante para la India que para China, esencialmente en el campo de la energía. En efecto, el enorme consumo hindú —con escasísimas reservas mundiales en su territorio—, que se prevé en aumento en los años venideros, obliga a importaciones constantes, máxime si se tiene presente el previsible agotamiento del carbón en la India. Esta situación explica que la empresa petrolífera hindú ONGC Videsh Ltd. no haya descapitalizado sus inversiones en una zona tan convulsa como Sudán, que vio cómo las compañías occidentales salieron del país ante la inseguridad existente y las presiones de organismos defensores de los derechos humanos. Esta salida ha consolidado la inversión del consorcio asiático, de manera que se ha demostrado una vez más —como sucede con China— que los capitalismos, sean del perfil que sean, no entienden de respeto social ni de preservación de derechos elementales.

c) La India se vuelca sobre todo hacia la economía privada, más que hacia esfuerzos de carácter público. En este último caso, la estrategia se centra principalmente en la vertiente más política, en la búsqueda de acuerdos de colaboración con bloques económicos africanos que contribuyan a dinamizar la presencia empresarial hindú. La costa este de África es de gran relevancia estratégica para la India, siguiendo así una tradición que ya es histórica —con la huella de antiguos comerciantes asiáticos en el área del Cuerno de África—: la visibilidad en el Índico justifica la entrada de la marina hindú en aguas próximas a Mozambique, de manera que esto

se traduce en una nueva muestra del papel diplomático, político y militar del gobierno de Nueva Delhi, con el claro objetivo de mejorar los accesos a los recursos económicos africanos. La tabla 9 sintetiza los flujos de inversiones en determinadas economías, con el notable avance de la India y China en el conjunto de los países emergentes.

TABLA 9

FLUJOS DE INVERSIONES EN ECONOMÍAS SELECCIONADAS Y EN EL MUNDO, 1995-2010. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA E INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR. EN MILLONES DE DÓLARES Y EN PORCENTAJES*

	1995-2004	2005-2007	2008-2010	2008-2010	2008-2010
PAÍSES	Prom. anual	Prom. anual	Prom. anual	% total econ. desarrollo	% total mundo
India					
Inv. extranjera	3.789	17.766	34.278	5,90	2,50
Inv. exterior	824	1.150	16.651	5,50	1,10
China					
Inv. extranjera	46.475	76.213	102.349	17,60	7,40
Inv. exterior	2.976	18.630	58.893	19,50	4
Brasil					
Inv. extranjera	19.174	22.824	39.815	6,90	2,90
Inv. exterior	1.885	12.595	7.297	2,40	0,50
Corea					
Inv. extranjera	5.075	4.855	7.594	1,30	0,50
Inv. exterior	3.745	12.418	18.893	6,20	1,30
Taiwán					
Inv. extranjera	2.165	5.606	3.576	0,60	0,30
Inv. exterior	5.022	8.178	9.116	3	0,60
Singapur					
Inv. extranjera	12.980	27.780	20.835	3,60	1,50
Inv. exterior	7.752	20.910	12.649	4,20	0,90
Argentina					
Inv. extranjera	7.351	5.759	6.693	1,20	0,50
Inv. exterior	1.269	1.751	1.022	0,30	0,10

TABLA 9

FLUJOS DE INVERSIONES EN ECONOMÍAS SELECCIONADAS Y EN EL MUNDO, 1995-2010. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA E INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR. EN MILLONES DE DÓLARES Y EN PORCENTAJES* (CONT.)

	1995-2004	2005-2007	2008-2010	2008-2010	2008-2010
PAÍSES	Prom. anual	Prom. anual	Prom. anual	% total econ. desarrollo	% total mundo
México					
Inv. extranjera	17.097	24.636	20.103	3,50	1,40
Inv. exterior	1.549	6.830	7.507	2,50	0,50
Eonomías en desarrollo					
Inv. extranjera	199.794	444.940	580.716	100	41,80
Inv. exterior	74.301	214.332	302.402	100	20,60
Mundo					
Inv. extranjera	718.542	1.471.784	1.390.934		100
Inv. exterior	703.779	1.487.426	1.468.124		100

*POR ECONOMÍAS DESARROLLADAS, LA CEPAL ENTIENDE QUE SON EUROPA, ESTADOS UNIDOS Y UN EPÍGRAFE SIN ESPECIFICAR QUE ES "OTRAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS". POR ECONOMÍAS EN DESARROLLO: ASIA Y OCEANÍA, ÁFRICA, EUROPA SURORIENTAL/COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
FUENTE: HTTP://WWW.CEPAL.ORG/COMERCIO/PUBLICACIONES/XML/5/46065/INDIA_AMERICA_LATINA_CARIBE_RELACIONES_COMERCIALES_INVERSION.PDF

Los datos son reveladores: los flujos de inversión de la India han crecido en los últimos años. El promedio anual para 2008-2010 multiplica por diez el de 1995-2004, en el caso de la inversión extranjera directa, y por veinte en la inversión directa en el exterior en los mismos periodos. En este último escenario, el ejemplo hindú supera las inversiones realizadas por México y Brasil. China —con porcentajes de más del 15%—, Brasil —cercanos al 2,5%— y la India —próximos al 6%— constituyen las potencias con mayor dinamismo inversor en las economías en desarrollo entre 2008 y 2010. La distribución geográfica de las inversiones directas en el exterior por la India, organizada en grandes espacios, indica[27]:

27. http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/5/46065/India_America_Latina_Caribe_relaciones_comerciales_inversion.pdf

- La importante proporción de las economías desarrolladas, si bien se aprecia su caída relativa desde 2002.
- El fuerte avance de las economías en desarrollo, cuya desagregación ofrece resultados relevantes: el crecimiento de las inversiones en África y en Asia/Oceanía y el recorte en Europa suroriental y la Comunidad de Estados Independientes.
- Las inversiones más limitadas en el área latinoamericana y caribeña.

Debe destacarse que, antes de la década de 1990, las inversiones directas de la India se canalizaban, esencialmente, a sus países vecinos. Esto varía de forma sustancial a partir de los años noventa: Rusia, Estados Unidos, Islas Vírgenes, Mauricio, Omán, Países Bajos o Emiratos Árabes conforman algunos de los destinos inversores, en una proporción que cambiará el orden de importancia desde el comienzo del siglo XXI.

La Gran Recesión no solo supone cambios en las economías centrales en forma de ajustes estructurales —que se analizarán en los próximos capítulos—; también significa variaciones importantes en la vertebración del sistema económico mundial, con el reforzamiento de naciones emergentes que disputan la hegemonía comercial, productiva y financiera a los núcleos neurálgicos del capitalismo. En tal sentido, conviene retener:

1. La construcción de importantes infraestructuras de todo tipo —que afectan a sectores como el transporte, la energía e incluso la salud y la educación— constituye el principal avance de los colosos asiáticos en África. Estas inversiones se han desplegado con enorme intensidad desde principios de siglo, y sobre todo a partir de 2005. Esta estrategia ha servido para tejer unas relaciones de complicidad entre los intereses chino e hindú y los de las elites africanas, avaladas por el rechazo de estas hacia las antiguas metrópolis y el aplauso a los flujos de capitales

asiáticos. Estos se observan desde posicionamientos comunes, ideológicos y culturales: se trata, en suma, de colaboraciones que se presentan como Sur-Sur, es decir, entre naciones con historias parecidas —o comparables— de colonizaciones y explotaciones previas de recursos cruciales. La Gran Recesión, que ha impactado de manera más notable en las economías avanzadas, ha supuesto la consolidación de esas prácticas colaborativas. Este proceso se enmarca en lo que Jean Nanga ha calificado como "panafricanismo neoliberal"[28]: la liberalización de los mercados, la participación en los negocios de la burguesía africana, el fomento de la inversión extranjera directa o el mantenimiento en la explotación de recursos básicos para la exportación constituyen algunos de los elementos que se invocan para perfilar ese concepto. El concurso de empresas asiáticas y de sus gobiernos es crucial para apuntalar esa estrategia económica, que fomenta, a su vez, el claro despunte de China y la India como las potencias emergentes que van a disputar el liderazgo de la economía mundial.

2. Las inversiones descritas están favorecidas por la facilidad de capitales, prestados por importantes entidades chinas e hindúes. La posición dominante, sobre todo de China, en la tenencia de deudas públicas occidentales, su acumulación clave de divisas y de activos financieros —bonos, fondos de todo tipo— son importantes factores explicativos que subrayan la facilidad de los negocios africanos. Los préstamos proliferan en condiciones preferentes, con tipos de interés y periodos de cadencia favorables, tanto a consorcios asiáticos como a socios del continente —ya sean gobiernos o empresas—, de manera que esto infiere un posible riesgo futuro: la explosión de la deuda externa pública, como la que se conoció en otras latitudes en décadas precedentes (América Latina, dragones asiáticos).

28. Véase http://www.cetri.be/spip.php?article1740&lang=en: "After fifty years of Independence".

3. Esta inserción en la economía mundial por parte de África la ha "protegido" de los efectos más directos de la Gran Recesión. De hecho, según el FMI, el África subsahariana crecerá vigorosamente en los próximos años, si bien las causas que antepone el Fondo para aseverar eso son discutibles: la realización de ajustes drásticos, el perdón de deudas nacionales y las exportaciones de materias primas a las naciones más industrializadas y emergentes. Ahora bien, el impacto de la crisis sobre las economías avanzadas confirma, en el marco de ese discurso, un hecho que retrae demandas occidentales hacia África. La función de proveer de insumos ha padecido con las pérdidas productivas en los centros vitales del capitalismo occidental, lo cual ha contraído las demandas de cobalto, cobre, diamantes, estaño y petróleo, entre otras mercancías. Al mismo tiempo, la Gran Recesión ha supuesto la reducción de las reservas de cambio de algunas monedas nacionales. Esto explica que en 2009, el punto álgido de la crisis, el PIB africano creciera un 2,5% frente al 5% de 2008 y el 6% en 2007. El dato todavía positivo de 2009, cuando Europa y Estados Unidos se desplomaban, se explica, principalmente, por el avance inversor de China: un aumento del 80% entre la primera mitad de 2008 y 2009[29]. De nuevo, el concurso asiático se convierte en el relevo crucial para la inversión exterior, con rubros determinantes ya glosados: petróleo, minerales diversos y productos agroalimentarios. Sin duda, la "protección" a la que aludía se refiere a las grandes magnitudes macroeconómicas: el crecimiento económico se está produciendo. Pero el economista inquieto debe preguntarse quién crece y a costa de qué.

4. En efecto, los datos de carácter social no inducen al optimismo que pudiera deducirse de la lectura acrítica de las grandes cifras. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) advirtió, en 2008, que más de la mitad de los trabajadores del África

29. Los datos en http://www.cetri.be/spip.php?article1740&lang=en

subsahariana viven con un dólar al día, y cerca del 80% lo hacen con dos dólares. A su vez, el desempleo creció en el continente de 30 millones en 2007 a 35 millones en 2009, tras los problemas en las evoluciones de los precios del algodón, el caucho y los textiles, entre distintas materias primas y primordiales productos acabados. El cierre de empresas locales ha arrastrado al paro a miles de personas en Egipto, Marruecos, Mauritania, Tanzania y Sudáfrica, con un importante protagonismo de la fuerza laboral femenina[30].

En definitiva, el conjunto de datos cualitativos y cuantitativos presentados indica el enorme poder económico que están alcanzando países emergentes, con África como principal área expansiva y China y la India como protagonistas centrales de un nuevo liderazgo mundial.

30. Las informaciones de la OIT en http://www.ilo.org/global/publications/Officialdocuments/Director-Generalsreports/WCMS_082282/lang--en/index.htm; http://www.cetri.be/spip.php?article1740&lang=en

CAPÍTULO 3

LOS PROBLEMAS DEL NORTE (I). LA IDEOLOGÍA DE LA MAL LLAMADA AUSTERIDAD ECONÓMICA

UNA RECETA EXTREMA

Estamos instalados en un gran despropósito. Las políticas de austeridad nos llevan al precipicio, sin remisión. El periodo en el que vivimos es de carácter regresivo, en todos los órdenes. La economía marca el camino; pero la traslación social es dramática. La paradoja es que hay muchísimo capital. Esto escribía en junio de 2012 Robert Reich: "Las grandes empresas están sentadas sobre un gran montón de dinero; pero no lo invertirán en crear nuevos puestos de trabajo". Reich no es un peligroso izquierdista; fue secretario de Trabajo con el presidente Clinton. Sigue Reich: "La mayor parte de las ganancias de la productividad van a manos de los propietarios del capital, mientras los trabajadores reciben sueldos cuyo valor real no hace más que descender". Es decir, dinero hay; se trata de explicar que no existe y que, por tanto, se deben recortar gastos. Pero un estudio reciente del FMI sobre 173 casos de austeridad fiscal para el periodo 1978-2009 revela que las consecuencias fueron negativas, hasta el punto de que se confirmó la recesión económica y el aumento del paro (Fontana, 2013). Ante esto, el FMI

decidió, en octubre de 2012, criticar las políticas económicas europeas, que no estimulaban la recuperación económica. Un giro insólito en una entidad tan conservadora.

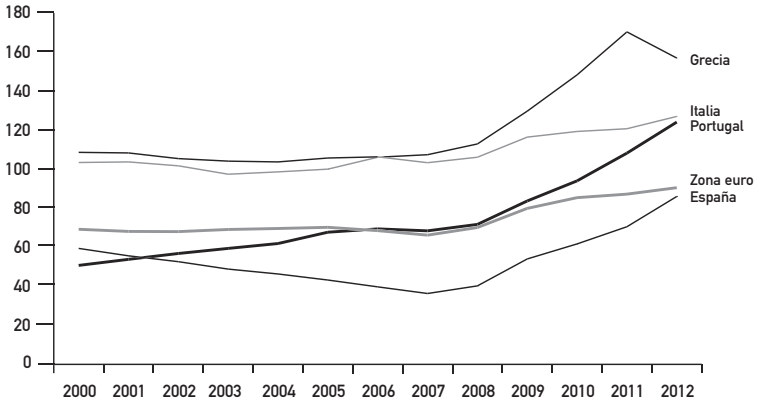
¿Qué pretenden, pues, las políticas de austeridad, vendidas como la única solución plausible? La impresión es que la preocupación por el déficit y la deuda tiene como objetivo privatizar los servicios esenciales para la ciudadanía, servicios que pueden convertirse en un suculento negocio para empresarios privados. Paul Krugman lo ha subrayado sin ambages: "El movimiento de lucha contra el déficit nunca ha tenido el déficit como objetivo; se trata de usar el miedo al déficit para destrozar la red social de protección". Todo el relato ultraconservador descansa sobre lo que Josep Fontana ha calificado como "fábula": se ha tratado de convencer a la gente de que "la culpa era de lo que se había malgastado en escuelas y hospitales, de manera que correspondía ahora pagar estos excesos del pasado" (Krugman, 2012; Fontana, 2013).

El caso de la deuda pública española es ilustrativo. Esa deuda era baja: los datos del Banco de España y de Eurostat lo avalan (véanse los gráficos 2 y 3). Nótese que España superó el 60% de deuda sobre el PIB en 2010, cuando Alemania y Francia ya lo habían hecho en 2003 y el conjunto de la zona euro había rebasado ese guarismo en 2000; mientras que Grecia e Italia iniciaron el siglo XXI con porcentajes que ya reflejaban el 100%, una variable a la que se acerca España en 2014, toda vez que cerró con casi un 99%. Pero, en paralelo, la deuda privada española era una de las mayores del mundo. Y era una deuda que se fraguó a partir de los Landesbanken alemanes, que prestaron a bancos y cajas de ahorro españoles que, a su vez, concedieron créditos para operaciones poco recomendables de constructores y para demandas de particulares sin recursos. A estos últimos, las propias entidades los estimulaban a endeudarse sin miramientos. Tal imprudencia, codicia y escasa profesionalidad se deben adscribir a financieros germánicos e hispánicos, aunque la cancillería

teutona culpe al Sur por despilfarrador (Blyth, 2014). El desenlace del proceso es conocido: una forma de rescate bancario. En efecto, tras muchas presiones, el presidente Rajoy, que pensaba que con su llegada al poder todo se solventaría (porque trasladaría confianza), tuvo que agachar la cabeza y reconocer una obviedad: que la economía es mucho más complicada que la emisión de cuatro frases más o menos brillantes cuando se está en la oposición; y mucho más difícil que pensar en recetas simples para resolver la complejidad de los procesos. El bloqueo durante meses del gobierno español generó una enorme incertidumbre y motivó que a Rajoy, desde los tabloides internacionales, le criticaran con dureza. Si se repasan medios como *Financial Times*, *The Guardian*, *Le Monde*, *Wall Street Journal* y la prensa especializada alemana (que conozco por las referencias que se hacen en la anglosajona, la francesa y la española), el veredicto común es cáustico por muy negativo, y recoge la opinión, oficial y oficiosa, de buena parte de los representantes europeos en Bruselas y de miembros significados de la cúpula comunitaria.

GRÁFICO 2

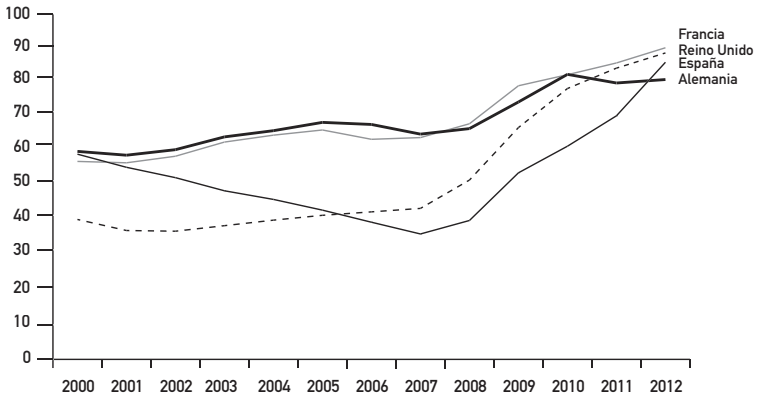
PORCENTAJE DE DEUDA PÚBLICA SOBRE EL PIB, 2000-2012



El rescate presentaba en aquellos momentos menos luces que sombras[31]. Tratemos de extraer algunos puntos concretos. Lo que conocemos es lo siguiente: se podía pedir desde España hasta un máximo de 100.000 millones de euros; la tasa de interés sería más baja que la del mercado; el intermediario, el FROB, y este canalizaría el dinero hacia el sistema bancario afectado.

GRÁFICO 3

PORCENTAJE DE DEUDA PÚBLICA SOBRE EL PIB, 2000-2012



FUENTE: TODOS LOS DATOS QUE SE RECOGEN EN ESTOS GRÁFICOS Y LOS QUE SE EXPONEN EN EL TEXTO RELATIVOS A DEUDA PÚBLICA PROCEDEN DE EUROSTAT Y BANCO DE ESPAÑA.

Concretemos lo que parece plausible, es decir, las luces:

1. La inyección de una parte sustancial de ese capital debería favorecer el "desapalancamiento" financiero y, por tanto, avanzar créditos para empresas y particulares.

31. El rescate se solicitó a mediados de 2012 y supuso un préstamo a la banca española por valor de 41.300 millones de euros, recibidos de los socios de la moneda única. A comienzos de 2014, la troika dio por confirmado el cumplimiento de las condiciones impuestas al sector financiero español. Se han recapitalizado las siguientes entidades: Bankia, Novagalicia Banco, Catalunya Banc, Banco de Valencia, Liberbank, Caja3, BMN y CEISS (antigua Caja España-Duero). Sin embargo, esta potente entrada de dinero no ha supuesto recuperar, desde 2012 y hasta el cuarto trimestre de 2014, la fluidez del crédito, según el Banco de España. Véase http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/e0807.pdf

2. Partimos de una premisa que es clave: hay liquidez. Sí, la hay desde el Rhin hacia el norte; pero, a partir de los Alpes, hay sequía crediticia. Se trata, pues, de mover dinero de zonas excedentarias a espacios necesitados de capitales más asequibles.

Repasemos ahora las sombras:

1. Los inversores piensan que ese préstamo endurecerá todavía más las variables macroeconómicas españolas, toda vez que los intereses engrosarán el déficit público.
2. El rescate disparará la deuda 10 puntos sobre el PIB. El déficit probablemente subirá unas décimas, dependiendo de los recursos que se pongan en juego (se acabarán pagando entre tres y 4.000 millones de euros más como servicios de la deuda).
3. Los mercados reflejan la pésima información que se ha transmitido sobre este tema. Porque las preguntas clave son las que se formularían normalmente si se tuviera que pedir un préstamo: ¿de dónde saldrá todo ese dinero?, ¿de qué fondos?, ¿a qué interés?, ¿qué cantidad?, ¿cuáles serán los plazos de devolución? En definitiva, se reclama un pliego de condiciones que todavía es inédito, o no se ha explicitado con suficiente claridad. Pero toda la gente tiene asumido que esto no tiene coste cero. Venderlo como una conquista constituye un error estratégico y, de cara a Bruselas, descomunal: un acto de soberbia que no presagia nada bueno.
4. El rescate puede impactar sobre el mercado laboral: el previsible cierre de oficinas bancarias supondría el despido de unas 30.000 personas. Todo esto se acabará por saber cuando se conozcan los planes de acción de los bancos afectados, que deben mandarse al FROB para su validación.
5. Es igualmente previsible la subida del IVA, alargar la edad de jubilación y una revisión salarial a la baja para

los empleados públicos si se confirma una tensión al alza del déficit.

6. La posible existencia de más crédito no debe hacernos pensar que ya está todo resuelto y que el dinero fluirá sin problemas. No; harán falta proyectos solventes que justifiquen los préstamos. Y esos proyectos deben acoger posibilidades tangibles de éxito. Es aquí donde aparece la conexión intensa con la estructura económica productiva.
7. El rescate se da por la incapacidad de las finanzas en su conjunto, y del gobierno de manera particular, para encontrar salidas viables para la recapitalización bancaria. Recuérdese que Europa pide básicamente cuatro cosas. Primera: reestructurar el sistema financiero. Segunda: hacer frente al sobrendeudamiento privado (el público es bajo, en relación con la media comunitaria). Tercera: cumplir con los ratios de déficit público sobre el PIB. Cuarta: cómo dar respuesta al problema del paro. Este último punto acaba por no encajar plenamente en los tres anteriores: es difícil generar ocupación con políticas restrictivas, en las que no existen estímulos de la demanda. Porque todo parece indicar que solo el rescate (sin esos estímulos) no garantiza la consecución del crecimiento y la reducción del paro a medio plazo (a corto, ni pensarlo).

En conclusión, la ayuda al sistema financiero está siendo más que generosa, sin perspectivas de una recuperación de los recursos comprometidos. En este contexto, Europa está pagando los errores de la economía alemana, que ha acumulado grandes beneficios con la exportación (tal y como se puede comprobar en las estadísticas de balanzas comerciales y de pagos, publicadas por el FMI, entre 1970 y 2010) (Manera, 2013); pero vive obsesionada ahora con la austeridad, lo cual bloquea su crecimiento interior por la obcecación, también, en controlar

de forma estricta la inflación. Pagamos en el Sur esas manías. Más irracionalidad, anunciada por otras voces de toda solvencia: Richard Koo, economista del Namoura Research Institute de Tokio —liberal sin mácula— afirma, en un trabajo de economía comparativa, que la reducción del gasto público y una "sobredosis de austeridad" es, justamente, un "disparate" (Fontana, 2013).

EL COLAPSO EUROPEO

En ese contexto, la economía europea padece un colapso multiorgánico. La obstinación de Alemania y el seguidismo de Europa promueven esta austeridad que debilita el crecimiento económico y contribuye a un incremento del desempleo. Joseph Stiglitz ha sentenciado que Europa se encamina al suicidio con estas medidas (Stiglitz, 2012). En efecto, las cifras macroeconómicas son desalentadoras. Tras varios años (desde mayo de 2010) de aplicación estricta de medidas de ajuste y de consolidación fiscal, el PIB mundial se resiente y el conjunto de la Unión Europea padece los estragos de la sangría. Solo Alemania parece resistir con firmeza. Pero esa situación puede tener, también, los meses contados. Las políticas económicas que se están aplicando en Europa, impregnadas de ese mantra de la austeridad a toda costa, se están revelando ineficaces para resolver dos problemas centrales: la reducción del paro y el mantenimiento del bienestar social.

Las recomendaciones de la Comisión Europea han supuesto entrar en un escenario que, a estas alturas, se delata como irreal. En efecto, resulta inviable cumplir con el déficit público estipulado para 2015 e incluso para los años siguientes. En el caso de España, esto va a ser así, también, en las comunidades autónomas. Luis de Guindos, ministro de Economía, presenta a las autonomías como las causantes del desequilibrio, haciéndose eco de otras opiniones que van en la misma dirección de

culpabilizar a la estructura del Estado, postura que ha sido fuertemente criticada desde el campo de la sociología (Sánchez-Cuenca, 2014). El porcentaje de déficit público generado por las regiones es poco, en relación con la Administración General del Estado: del 9,3% de 2011 de déficit sobre el PIB, 3 puntos (quizás 4) son asignables a las autonomías, pero no el grueso del desaguisado. El equipo del Ministerio de Economía y Hacienda del PP, como en su momento el del PSOE, yerran con ese diagnóstico y colocan la gestión autonómica a los pies de los caballos, de forma injusta.

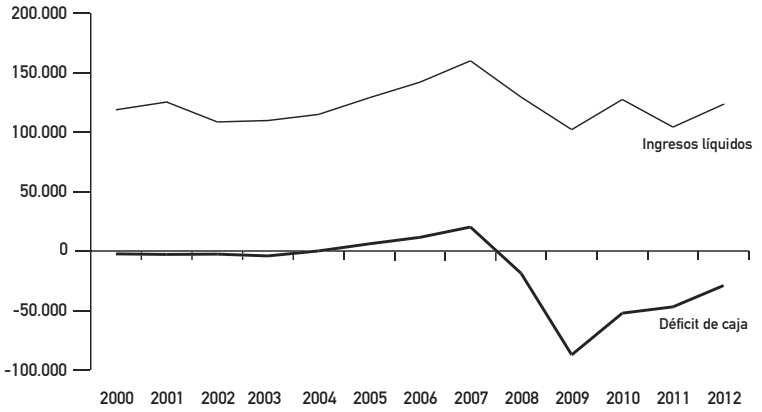
El gasto más rígido e inelástico, que compete a sanidad, educación y servicios sociales, se halla transferido a los gobiernos regionales, de manera que son estos los que deben bregar con tales partidas. Al mismo tiempo, no puede sostenerse que la gestión llevada a cabo en las regiones haya conducido a quiebras técnicas casi generalizadas: es de una irresponsabilidad absoluta y de una inexactitud tendenciosa decir eso, tal y como han afirmado gestores autonómicos (las declaraciones generaron una enorme desconfianza en los mercados de crédito)[32]. Debe entenderse de una vez por todas que hemos asistido a un desplome de los ingresos. Los datos son tan tozudos como desapacibles (gráficos 4, 5 y 6). Y ello ha afectado a las capacidades, mucho más exiguas, que tienen las comunidades autónomas, en todos los campos (¡en todos!), en relación con el gobierno central. Las políticas de austeridad tienen límites: los que acaban por perjudicar el bienestar de las personas. Si el dominio ideológico es ciego ante la realidad, en el sentido de que deben recortarse de forma significativa las asignaciones presupuestarias en protección social, al tiempo que el sector privado se encuentra anémico por falta de crédito y confianza, el desenlace parece evidente: se van a liquidar las "malas inversiones"

32. Estas palabras fueron recogidas por los medios de comunicación, que se hicieron eco del debate acaecido en el Consejo de Política Fiscal y Financiera del 27 de julio de 2011, en el que los responsables de las finanzas autonómicas de Valencia y de Castilla-León hablaron de "suspensión de pagos". Véase *El País*, 17 de enero de 2012.

(en terminología de Frederick von Hayek), pero también se laminarán las actividades económicas y, por tanto, la formación de renta (según los preceptos de John Maynard Keynes).

GRÁFICO 4

INGRESOS LÍQUIDOS Y DÉFICIT DE CAJA EN ESPAÑA, 2000-2012, EN MILLONES DE EUROS



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y BANCO DE ESPAÑA.

En ese sentido, no debemos hacer mucho caso a recientes informes del Banco Mundial, dignos de ser lanzados directamente a la basura, cuando señalan que deben desprotegerse el trabajo estable y los servicios sociales en Europa, todo en aras del equilibrio presupuestario: seguro que lo ha redactado algún economista tras una parafernalia de regresiones matemáticas, y quizás se trate del mismo tipo que se ha equivocado en otras predicciones del Banco Mundial[33]. Otra derivada se presenta al

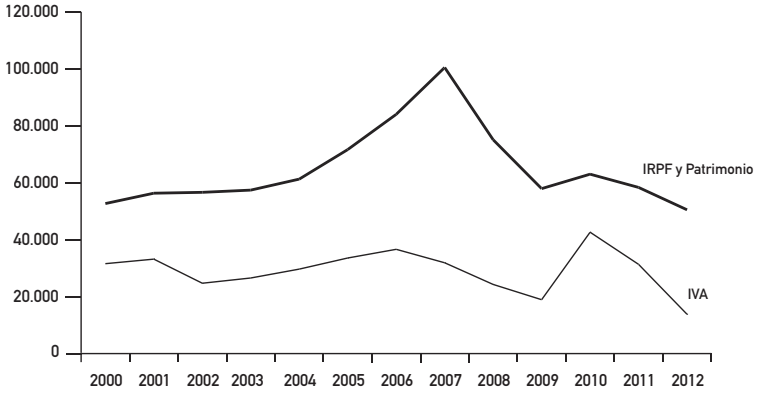
33. Se trata del economista jefe del BM para Europa y Asia, Indermit Gill, quien ha explicado cuáles son sus recetas para que los países salgan de la crisis. Defiende, entre otras cosas, que España ha de recortar los gastos y apunta los males del mercado de trabajo: "La proporción de trabajadores jóvenes en la población activa está bajando y al mismo tiempo tenéis esa tasa de desempleo juvenil. Ahí está la paradoja, una paradoja que se explica porque España aplica mecanismos de protección a gente que ya está trabajando. Sus puestos de trabajo están blindados y tienen que dejar de estarlo". Para Gill, los referentes son claros. España ha de acercarse al modelo de protección social de Estados Unidos, muy inferior

mismo tiempo: los recortes profundos agravarán el problema de la deuda pública. En efecto, la deuda de difícil resolución entrará en un círculo negativo, desde el momento en que las políticas de ajuste dislocan la capacidad de crecimiento económico.

Menos crecimiento infiere menor recaudación, con el corolario de una inferior posibilidad de retornar préstamos.

GRÁFICO 5

INGRESOS POR IVA, IRPF Y PATRIMONIO EN ESPAÑA, 2000-2012, EN MILLONES DE EUROS



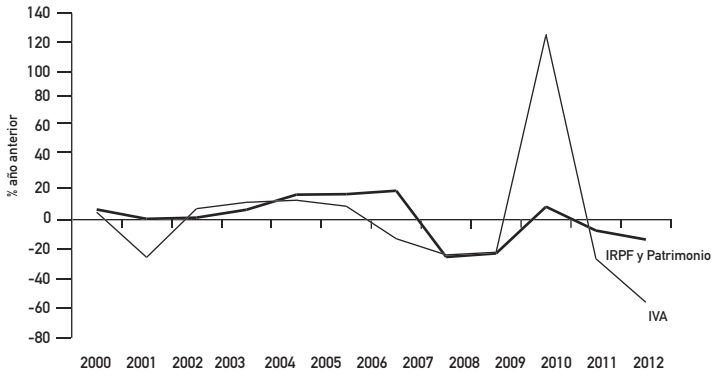
FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y BANCO DE ESPAÑA.

El estrangulamiento financiero puede ser cuestión de un tiempo difícil de predecir. Los mercados lo saben. La conclusión: estamos asomados a un precipicio del que nadie parece retroceder, movidos por el vértigo que genera el peligro y su capacidad de atracción. Así no vamos a ningún sitio y todo se está reduciendo a palabras huecas y retóricas. Bueno, sí, con esta política económica nos encaminamos a una economía de depresión, alejada de posibilidades reales de repunte.

al europeo, y ha de liberalizar su mercado de trabajo al estilo de los países asiáticos emergentes, trabajando más horas, con menos salario y jubilándose más tarde, "para no dejar una pesada carga a las generaciones futuras". Véase http://www.elperiodico.com/es/noticias/economia/banco-mundial-espana-tiene-que-dejar-blindar-puestos-1349961

GRÁFICO 6

VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA RECAUDACIÓN, 2000-2012



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y BANCO DE ESPAÑA.

Ahora bien, tres vías distintas se dibujan en los escenarios económicos, a partir de los augurios de la Comisión Europea[34]:

a) Países con dinamismo nítido. Los protagonistas: naciones emergentes, con tasas de crecimiento superiores al 5%. China podría rebasar en los próximos años el 7%, con una orientación más escorada hacia un aumento de su demanda interna, bienes inmobiliarios incluidos, cosa que debería alertar tanto a las autoridades del gigante asiático como a los organismos internacionales, a tenor de lo acontecido en los países más desarrollados.

b) Estados Unidos, con perspectivas de un 3% de crecimiento a partir de 2014. Las políticas de estímulo (aumento enorme de la liquidez: 2,3 billones de euros desde la Reserva Federal) han dado resultados, hecho que se visualiza en los datos de empleo: la tasa de ocupación (porcentaje de personas que están trabajando sobre población mayor de 16 años) se ha mantenido en

34. European Economic Forecast, otoño de 2013, European Economy 7/2013.

torno al 58%, mientras que la del paro se ha reducido del 10% en 2009 a poco más del 7% en 2014. Japón representa otro ejemplo de repunte aparentemente sólido tras una enorme inyección de liquidez (2 billones de euros) por parte de su banco emisor. La expansión fiscal nipona tiene un claro objetivo: impulsar la inversión.

c) La eurozona es el espacio con menores posibilidades de recuperación: crecimiento mínimo (¡Alemania incluida!: poco más de 1,5% en 2014), con los países del sur en un estado de permanente castigo por las políticas de austeridad. Las observaciones para España, en tal contexto, no conducen al optimismo cerrado que se vislumbraba desde el gobierno. Las informaciones económicas más recientes tienen dos frentes claros. Por un lado, se ha apreciado un cambio en la comunicación en relación con la evolución de la economía. Se nos martillea con la idea de que las cosas van mejor. En definitiva, se señala, lo peor ya ha pasado, frase manida que se adentra en los vericuetos de la fe. Por otra parte, las previsiones del FMI y de otras instituciones internacionales para España no son tan positivas: ligero aumento del PIB en 2014. Expertos del Fondo han llegado a pedir una nueva reforma laboral, mucho más drástica, que abarate todavía más el despido. Todo en aras de una supuesta competitividad[35].

Ante todo esto, los errores de cálculo de los gobiernos y de las principales instituciones económicas han sido tan clamorosos que ya nos tomamos con cautela y suma prevención cualquier anuncio que se haga. En cualquier caso, el traslado de las tendencias macroeconómicas al ciudadano corriente no es inmediato, máxime cuando en la eurozona está fallando uno de los resortes determinantes: la inversión. Mientras que los esfuerzos de Estados Unidos y Japón proporcionan resultados

35. Fondo Monetario Internacional: *Spain. Staff Report for the 2013*, agosto de 2013.

observables a corto plazo, y han variado las expectativas más derrotistas, la obsesión por la consolidación fiscal en Europa, bajo la batuta germánica, esclerotiza cualquier posibilidad de salida. El recetario del FMI para España es, en tal aspecto, un insulto a la inteligencia: más de lo mismo para provocar mucho más sufrimiento. De nada parece servir la experiencia ya transitada: Grecia, Portugal y, más recientemente, Chipre.

Sobre Grecia se ha escrito mucho; sobre Chipre, menos. Y ya se conocen las proporciones del desastre en la isla: un país literalmente masacrado por las recetas de esa ortodoxia que emana de cenáculos europeos, siguiendo así la estela helena. Da la impresión de que, desde Berlín y Bruselas, se está actuando con determinados países como si fueran especies de laboratorio: ver qué pasa cuando se aplican determinadas terapias. Se ha hecho con Grecia, con Portugal, con Chipre, en menor medida con España e Italia. Los resultados son preocupantes. Nada de lo que se está haciendo se justifica desde la perspectiva técnica. Es muy discutible que todo este sacrificio vaya a conducir a una situación mejor que la anterior. Históricamente nunca ha sido así, como demuestran las investigaciones de Mark Blyth y Florian Schui, con múltiples ejemplos. Como es inexacto decir que estamos a las puertas de una recuperación económica sólida. Cada vez nos alejamos más del repunte y los datos deben maquillarse —incluyendo los del déficit— para que aparezcan con un aspecto menos lesivo. La economía no saca cabeza y sus principales dirigentes se refugian en teorías que nunca fueron solventes en épocas de depresión (Blyth, 2014; Schui, 2014).

EL APOSTOLADO DE LA AUSTERIDAD

La economía debería servir para alcanzar el bienestar de las personas. Desde 2010, los correctivos precarizan a la población, recortan servicios sociales, abandonan a los colectivos más vulnerables, atacan a las denominadas clases medias. Todo

en aras de un sistema financiero voraz, que socializa las pérdidas derivadas de la ineptitud de sus gestores, sin que se les exija contrapartida alguna. Chipre es el pretexto: una nación que representa poco más del 0,3% del PIB de la Unión Europea y que, gracias a los mandatarios europeos, puso en jaque al euro y a la solidez del proyecto de todo un continente. El sentido común está ausente entre los gurús que diseñan estas estrategias que solo conducen al despeñamiento. La ideología, más que los propios mercados, domina las actuaciones poco razonables de los dirigentes comunitarios.

Pero los apóstoles de la austeridad siguen evangelizando. La directora del FMI, Christine Lagarde, pide más sacrificios a los españoles: profundizar en la reforma laboral, elevar impuestos indirectos y, en fin, ajustar todavía más las políticas de austeridad[36]. Al tiempo, la dirigente elogiaba la hoja de ruta del gobierno conservador español, que invoca el avance de las exportaciones, la disminución de la prima de riesgo y el crecimiento económico esperado. Ese discurso viene refrendado por las previsiones de instituciones financieras, que auguran que el PIB se expandirá un 1% en 2014 y crecerá todavía más en 2015. Todo parece cuadrar. Pero esto, que sublima la macroeconomía, tiene otros registros que se adentran en el comportamiento más microeconómico de los mercados. Aquí la visión no es tan halagüeña. Desde esta perspectiva, algunas preguntas son pertinentes para la economía española:

1. ¿Quién crece? Se está creciendo, se va a crecer… pero ¿quién? En tal sentido, las cifras son elocuentes: no lo hacen las rentas del trabajo, que han perdido claramente; según

36. Los vaivenes de Lagarde son evidentes, en sintonía con los informes de la organización que dirige. En octubre de 2012, pedía frenar la austeridad en España, dar "más tiempo", toda vez que los efectos de los ajustes eran mucho mayores que los previstos. Pero en marzo de 2014 señalaba que España debía rebajar un 10% los sueldos, de manera que aportaba una nueva vuelta de tuerca a las políticas de consolidación fiscal. Véanse http://www.infobae.com/2012/10/11/675386 y http://www.expansion.com/2014/03/03/economia/1393841871.html

datos de la OCDE, han caído un 3% entre 2008 y 2013. Los salarios se han depreciado desde la reforma laboral —esa que tanto halaga Lagarde— más de un 10%; y, al mismo tiempo, de los 3,6 millones de empleos destruidos en España entre 2007 y 2013, 2,5 millones han sido en la población de menos de 30 años. Crecen, por otra parte, los resultados de las grandes empresas (firmas que cotizan en el Ibex35): cerca de 20.000 millones de euros de ganancias en 2013, un 57% más que en 2012. Los grandes beneficiarios: los bancos. Banco de Santander, BBVA, CaixaBank, Banco Popular, Banco Sabadell y Bankinter multiplicaron sus beneficios por 4 en 2013. Y las perspectivas para 2014 no son menores: beneficios esperados de más de 30.000 millones de euros, un 80% más sobre 2013. Estos sólidos guarismos casan con una reducción importante de plantillas en esas empresas: una caída cercana al 8%[37].

2. ¿Se puede crecer sin apenas demanda? Difícilmente. Las reducciones de plantillas, las pérdidas salariales y el mantenimiento de un paro tan elevado están congelando la capacidad del consumo y la confianza de la población (que está en bajos índices, a tenor de las últimas encuestas al respecto). El signo más preocupante: la deflación, proceso que denota la falta de crédito, de inversión (sobre todo de las pymes) y de poder de compra. Este problema, que algunos venimos subrayando desde hace tiempo, ha llamado la atención de los dirigentes económicos: en una reunión del G-20 celebrada en Sidney se pactó un documento para llegar a un crecimiento económico del 2% del PIB durante el próximo lustro: 1,5 billones de euros. Se pide estimular el empleo y mejorar el comercio, de lo que se deduce que debe activarse también la producción. Para España, la aplicación de una política de estímulos supondría aumentar

37. http://blog.bankinter.com/cfsfile.ashx/__key/CommunityServer.Blogs.Components.WeblogFiles/bankinter/8688.ratios_2D00_ibex_2D00_16sept_2D00_2013.PNG

el PIB un 0,4% más por encima del crecimiento ya previsto, dato que ha sido rubricado incluso por el FMI, que llega a especificar una mejoría factible para España del 0,8% para 2015. Todo, recuérdese, si se activasen esas medidas tendentes a obtener más crecimiento[38].

3. ¿Hasta dónde se puede llegar? Hasta el escenario más deseado por ciertos grupos empresariales: salarios a la baja, fuerza laboral abundante, disponible y barata, aumento de beneficios. Es evidente que, para esos grupos, la crisis ha terminado, y asisten a una posible nueva fase de crecimiento sobre una mayor desigualdad social. Estos son los tipos que, en marzo de 2014, se reunieron en un comentado encuentro en el Guggenheim de Bilbao, con Lagarde al frente, y se aplaudieron mutuamente. Hemos doblado la esquina de la crisis: ese fue el mensaje.

Ahora bien, como contraste, los datos más recientes de las principales instituciones económicas (con el FMI a la cabeza) confirman tenues resultados de recuperación en las economías occidentales. Pero veamos; después de retirar todos los estímulos desde mayo de 2010, de aplicar políticas de restricción presupuestaria, de predicar las bondades del equilibrio, de negar la existencia de ciclos en la economía, el resultado es desolador: las cifras de Eurostat patentizan que la eurozona estaba, en 2014, a las puertas de una nueva recesión, con comportamientos dispares. En efecto, Alemania parece repuntar, pero sin la fuerza motriz para tirar de todos los vagones. Los sacrificios de Gran Bretaña no resultan eficaces para salir de la crisis y el país se adentra en una nueva fase contractiva que, además, pasa factura al primer ministro. Francia no resurge, a pesar de los estrictos ajustes presupuestarios, con expectativas poco claras. En

38. Fondo Monetario Internacional: *Global Prospects and Policy Challenges. Meetings of G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors*, febrero de 2014. Consúltese el documento en http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2014/021914.pdf

paralelo, el sur de Europa desmantela de manera gradual pero firme los grandes resortes de la economía pública, sin apenas garantías de un horizonte más despejado. En ese contexto, los que antes criticaban con dureza el mensaje de los "brotes verdes" los identifican, ahora, con menos base estadística que antaño. Se pretende aportar una confianza que antes se negó, con cifras más robustas. Persiste una ceremonia de la confusión, en la que el nexo común no es otro que menospreciar todo lo público, certificado como ineficiente sin apenas matices, mientras la esfera privada se pone como ejemplo a seguir. La ideología arrasa.

Pero vayamos a los datos y recuérdese una secuencia que es bien conocida: en 2008, y tras azarosos vaivenes, cayeron importantes entidades bancarias en Estados Unidos; al mismo tiempo, sucumbieron potentes compañías aseguradoras. Todas ellas instituciones de carácter privado. A la par, y como consecuencia de lo anterior, padecieron problemas algunos bancos centrales y, como colofón, se sacudieron los cimientos de varios gobiernos pretendidamente estables. Estos ejecutivos tuvieron que salir al rescate de aquellos grupos privados que se habían movido por la codicia, la especulación y una gestión aventurada e imprudente (con la utilización de herramientas sofisticadas en el campo de la economía financiera). Veamos la trayectoria del fenómeno: el tema estalla en el sector privado, provoca un enorme socavón en el sistema financiero y todo acaba arrastrando al sector público. La paradoja: este, el sector público, deviene el responsable de todo. Los hechos estilizados: la codicia, como decía, la mala gestión, la perversión de los procesos, hunden bancos que son rescatados por el contribuyente a partir de generosas inyecciones de dinero público (Bernanke, 2014; Flassbeck *et al.*, 2013). Pero el enfado se traslada hacia la administración y sus gestores, mientras las caídas de ingresos, a causa del estallido de la crisis, laminan las posibilidades de actuación de los gobiernos mucho más que sus políticas de gasto. La exigencia es drástica hacia esas economías públicas: deben recortar, tras haber contribuido a la salvaguarda de buena parte

del sistema financiero, que, ahora más repuesto, no abre el grifo del crédito.

¿Se actuó correctamente? Existen posturas enfrentadas al respecto. No obstante, dejar caer a los bancos con graves dificultades, como preconizaban algunos, hubiera llevado a una mayor hecatombe económica, con rasgos que se hubieran asimilado a los hechos acontecidos entre noviembre de 1929 y el advenimiento del New Deal. A la vez, deberían revisarse las condiciones puestas a un mundo financiero que tampoco puede salir totalmente indemne de un caos que ha contribuido a generar. Es aquí donde la paradoja se traduce en moraleja, más que nada porque la crisis va a durar todavía algunos años más. Acabaremos por comprobar que este escolasticismo del déficit y de la deuda, ambos demonizados en la fase actual del ciclo económico si se encuentran con cifras negativas, y sacralizados en su equilibrio, hasta el punto de que el déficit acabará siendo regulado por leyes orgánicas (un error, porque los ciclos existen en economía), no hará más que alargar el proceso de recuperación.

En paralelo, la austeridad impone nuevos ajustes. Se avecina otro paquete de recortes sociales. Los mercados y, sobre todo, la ortodoxia alemana están planteando retoques estrictos en las políticas públicas españolas, con un claro escenario: la rebaja de las prestaciones sociales, en particular en sanidad y en educación. Se nos insiste en que estamos viviendo por encima de nuestras posibilidades y que no es asumible mantener la asignación presupuestaria en gasto social. Para el conservadurismo ideológico, la terminología es nítida: nos habíamos instalado en la ensoñación de una "fiesta" de la que debemos apearnos enseguida. Nuestra competitividad, se nos dice, depende de que aportemos menos servicios públicos a nuestros ciudadanos. La ecuación es ininteligible. Resulta difícil entender que para congraciarnos con los mercados —y con la cancillería germánica— debamos infradotar prestaciones sociales que, en el caso de España, tienen trayectorias todavía muy cortas. Mucha munición ideológica, que no se aviene con datos objetivos.

Las estadísticas de gasto público sobre el PIB en un periodo dilatado de tiempo (1970-2010), provenientes de la OCDE, indican que España ha realizado avances notorios. Entre 1970-1975, en los estertores del franquismo, el gasto público sobre el PIB era del 20%, mientras que la media de la OCDE se situaba en poco más del 33% y en la Unión Europea de los 15 (UE15) era del 40%. Los guarismos españoles han ido creciendo, particularmente, desde la articulación autonómica: a partir de 1980-1984, el gasto público sobre el PIB avanzó desde el 33% hasta llegar al 47% en 2010; casi 3 puntos por encima de la media de la OCDE y dos por debajo de la correspondiente a la UE15. En 2010, ese indicador en otros países de nuestro entorno es como sigue: casi el 49% en Alemania, 55% en Francia, 53% en Gran Bretaña y 51% en Italia. España, por tanto, todavía se encuentra por debajo de las principales naciones europeas en cuanto al esfuerzo inversor en gasto público sobre el PIB. La desagregación de los datos es, a su vez, ilustrativa. Entre 1970 y 2010, la inversión española en sanidad fue el 4,35% sobre el PIB (Alemania: 5,44; Francia: 5; Gran Bretaña: 5,84; Italia: 5,73; media de la UE15: 5,32), el 3,31% en educación (entre el 4 y el 6% en los países anteriormente citados; la media de la UE15 es 5,18) y el 12,37% en protección social (entre el 16 y el 18% en dichas naciones; la media de la UE15 es del 17,3). Estos simples cálculos demuestran que los recortes que se exigen a España, sin matiz alguno, redundarán en un mayor retraso en relación a los países centrales de la Unión Europea, habida cuenta de que estos tienen márgenes de maniobra mucho más amplios, que se derivan de los porcentajes expuestos (Cereijo y Velázquez, 2008).

La estrategia única de la austeridad no va a corregir todos los desequilibrios que ya se están produciendo con esas políticas. Las cuentas públicas deben sanearse, no cabe duda; y urge explorar de forma convincente mayores grados de eficiencia en las administraciones públicas. Pero todo eso no puede hacerse con un calendario tan rígido, tan poco sometido a la realidad del

ciclo económico, como si este no existiera. Esta percepción está calando incluso en palestras significativas del liberalismo económico. Ejemplos: el demoledor editorial de *The New York Times*, del 13 de abril de 2012; el rotativo, muy crítico con el posicionamiento alemán, advierte que la austeridad no está funcionando en ningún lugar. *The Economist*, nada sospechoso de postulados socialdemócratas, se hacía eco, a principios de abril de 2013, de argumentos parecidos, hasta el punto de que advertía que los "duros presupuestos" (sic) marcan objetivos inalcanzables en la resolución del déficit público si no se activan políticas de estímulo del crecimiento económico. El daño será menor, y cito textualmente, "si se aplica una mayor flexibilidad, más inversiones y una obsesión más baja por la aritmética del déficit". El FMI, enfrascado en sus vericuetos contradictorios, ha indicado que las políticas económicas tan ortodoxas van a conducir a una ralentización del crecimiento (si bien insiste en su aplicación), de forma que sus expectativas se han hecho más pesimistas: España, se dice en ese informe, no alcanzará el 3% de déficit público hasta el año 2018[39].

LA FACTURA DE LA AUSTERIDAD

Los próceres de la austeridad nos obsequian con nuevas propuestas, centradas en un equilibrio presupuestario que, pregonan, hará aflorar el crecimiento. Los datos ofrecen otro diagnóstico. En la Europa periférica con problemas, las pérdidas salariales resultan enormes (entre el 15 y el 20%), el aumento del paro es letal (más del 20% de media sobre población activa), la emigración de capital humano joven se está convirtiendo en un rasgo característico y la contracción del PIB es profunda (Laparra, Pérez *et al.*, 2012). ¿Los responsables? Los que aplauden todas las medidas que han conducido a este desaguisado y se regocijan ante

39. Fondo Monetario Internacional: *World Economic Outlook. Transitions and Tensions*, octubre de 2013.

las cifras de ajuste. Se olvida un hecho fundamental: el problema, la gran dificultad de la recuperación económica, no van a ser ya la deuda pública o el déficit público. Va a ser la falta de pulsión económica; la ausencia de crecimiento. Toda esa durísima cirugía presupuestaria y crediticia no está solventando absolutamente nada; a no ser que los economistas disfrutemos con el cuadre de unos renglones, al margen de las personas que se esconden tras ellos. Los problemas de crecimiento tienen relación directa con los modelos de desarrollo de las diferentes economías. No todas pueden hacer, exactamente, lo mismo. Esto contradice los recetarios que emanan de Berlín y Bruselas, con sus respectivas instituciones. Tres puntos de discusión deben anotarse:

1. Las estructuras económicas de los países mencionados arriba tienen factores en común, pero también divergencias notorias. Su disparidad con las economías del Norte es relevante. Los tejidos industriales y empresariales tienen trayectorias históricas diferentes. La forma de crecer infiere una estructura concreta, que tampoco es homogénea a escala regional: la construcción, el turismo, los servicios, ciertos sectores industriales o el peso de la agroalimentación constituyen actividades que perfilan procesos más o menos intensivos en mano de obra o en un capital humano más cualificado y con vectores tecnológicos específicos (más o menos avanzados, según los casos). Y todo ello se concreta en una geografía económica dispar y en diferenciales de renta y desarrollo: baste con consultar las cifras regionales por países para comprobar, por ejemplo, los desequilibrios económicos entre las comunidades autónomas españolas o entre los gobiernos regionales italianos[40].

2. No siempre existen empresarios emprendedores, capaces de cambiar las condiciones de la producción y de la distribución,

40. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/regional_statistics/data/main_tables

como señalaba Joseph Schumpeter. El corto plazo suele dominar muchas estrategias, y el auxilio público ha sido, durante mucho tiempo, una muleta cómoda a la que asirse ante los embates del mercado. El *laissez-faire* en estado puro no funciona. Ni todos los empresarios son schumpeterianos, por mucho que se lo crean. Cambiar un modelo de crecimiento, que constituye el meollo de la crisis sistémica que estamos viviendo, debe hacerse con el empuje de los empresarios: esos que Charles Kindlergberger calificaba como del valor añadido, o sea, los que suman innovación y riesgo y miran el horizonte, en vez de la celeridad del beneficio inmediato, más propio de especuladores. Pero ahí también debe intervenir el compromiso de la administración pública. Porque la situación es esta: tenemos una gran bolsa de parados de difícil ubicación incluso en los mismos sectores de los que provienen (sea la construcción o determinados servicios). A su vez, somos conscientes de que los desarrollos exponenciales de sectores intensivos en fuerza laboral son irrepetibles, a riesgo de que volvamos a cargar en exceso la oferta. La economía debe salir del lecho; urgen sinergias públicas y privadas e inyectar sangre nueva al sistema a través de los bancos centrales, que deben ayudar a transferir crédito. Las deudas se irán pagando; los déficits, corrigiendo. Pero con un enfermo en la UVI bajo sangrías recurrentes, no hay nada que hacer.

3. El nuevo desarrollo pasa, pues, por repensar pautas de crecimiento que sean plausibles, que consideren plazos medios y largos, pero que no eludan los más inmediatos. Todo esto no puede hacerlo solo el mercado, de manera que el concurso público es crucial. Pero este no es factible si las coordenadas están regidas por la austeridad a ultranza, el retraimiento de las instituciones financieras —con el Banco Central Europeo (BCE) a la cabeza— y la obsesión por concretar unos ajustes que infligen un padecimiento extremo e innecesario a la población. Los resultados demuestran que esta vía de salida de la crisis no es la adecuada, toda vez que nos lleva de cabeza a una

gran depresión en el momento en que todas las redes de protección social se rompan.

Asistimos, de alguna forma, a la muerte de la economía, a la inanición de la demanda, a la sepultura del consumo, a una depresión económica que corroe conciencias y actitudes y que ha instalado un sentido negativo a muchas facetas de la vida cotidiana. Como indica Daniel Kahneman, estos estados de incertidumbre alimentan emociones como el miedo, el odio y los comportamientos irracionales (Kahneman, 2012). Pero la realidad es que existen enormes dificultades para cambiar esas severas hojas de ruta que se concentran, sin matices, en que todos recortemos, devolvamos deudas y, en el mejor de los casos, exportemos. Una falacia económica. Esto es y será así si no actúa de manera decidida y cómplice la política: he aquí una cuestión vital, que deberían considerar los dirigentes de las naciones más perjudicadas por los recortes. Dicho de otra forma: caben posicionamientos comunes, desde la Europa más castigada, para que, con vocación netamente europeísta, se planteen alternativas distintas a las que se impulsan, acríticamente, desde la ideología más conservadora y desde espacios que vivirán bien instalados en centrifugar la austeridad siempre que no se lesione su bienestar.

IDEOLOGÍA POR ENCIMA DE RESULTADOS

La crisis se profundiza. La Gran Recesión se enraíza en la economía europea, con la posible inclusión de Alemania. Las políticas económicas impulsadas, de carácter procíclico, no han hecho más que agravar la situación: solo con recortes y medidas de contracción para resolver el tema del déficit no se saldrá del atolladero. Es muy cierto que la mayor parte de los gobiernos, de las universidades y de los gabinetes de estudios económicos no fueron capaces de prever lo que se venía encima. Pero no es

menos verdad que las primeras medidas que se pusieron en marcha a partir de la caída de Lehman Brothers (incluso algo antes) contribuyeron a que la recesión no se tradujera en depresión. Medidas, recuérdese, de corte keynesiano, impulsoras de la demanda agregada y de despreocupación por la evolución de las deudas y los déficits. Aquellas y estos son consecuencias de la crisis; no son su causa. Si se pierde de vista esto, se yerra en el diagnóstico y en las actuaciones que se deben desarrollar.

Se escucha con asiduidad que hay que equilibrar las cuentas públicas, y después vendrá el crecimiento. Es decir, si se corrige el déficit todo se encaminará en una senda de recuperación; pero no parece sensato seguirla. Luchar como se está haciendo para recortar el déficit, cueste lo que cueste, tiene, en efecto, un enorme pasivo: las personas, gentes que no tienen por qué entender los tecnicismos que manejamos economistas y políticos, y que ven con preocupación cómo se seccionan servicios sociales que se consideraban intocables y universales. No estamos solo ante una crisis de la deuda, ni ante una crisis del déficit. Esta es una recesión de carácter sistémico, con distintas aristas y con múltiples contradicciones internas.

La crisis financiera conforma una de las piezas de la Gran Recesión: de alguna forma, como nos enseña la Historia Económica, ese suele ser un detonante central. De las finanzas, la tormenta pasa a las economías privadas con el aumento de la desconfianza, la reducción del crédito, la ralentización de la actividad productiva, el cierre gradual de empresas, la caída por tanto de pedidos y el aumento del paro. La consecuencia sobre las economías públicas es que sus ingresos se desmoronan, y sus capacidades para encarar la atonía privada devienen cada vez menores. El proceso ha enganchado un volumen ingente de deuda privada, muy superior a la pública. Pero el resuello se aplica sobre el sector público: debe reducirse, adelgazarse, mejorarse, racionalizarse, póngase el verbo que se quiera. En todos sus tiempos, la síntesis parece evidente: lo público debe recortarse porque, al hacerlo —se piensa—, todo será más eficiente y, por

consiguiente, la recuperación estará próxima. Los orígenes del problema están en el ámbito privado y, como señala Robert J. Shiller (2003), a partir de desencadenar una enorme burbuja de exuberancia irracional. Ese y no otro es el punto de partida de la catástrofe; no la economía pública. El caso español es ilustrativo, como se recoge en la tabla 10 y en el gráfico 7.

TABLA 10

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA DE ESPAÑA (NO FINANCIERA), 1995-2012, EN MILLONES DE EUROS

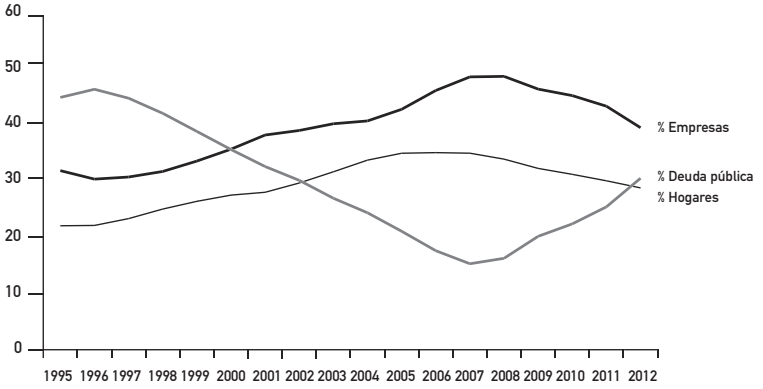
AÑOS	EMPRESAS	% EMPRESAS	HOGARES	% HOGARES	PÚBLICA	% DEUDA PÚBLICA	TOTAL
1995	200.951	32,25	139.075	22,32	283.076	45,43	623.102
1996	209.353	30,72	152.531	22,38	319.600	46,90	681.484
1997	228.771	31,10	173.724	23,61	333.199	45,29	735.694
1998	260.877	32,10	205.910	25,33	345.968	42,57	812.755
1999	312.648	33,97	245.895	26,72	361.775	39,31	920.318
2000	374.706	36,11	288.850	27,84	374.033	36,05	1.037.589
2001	443.160	38,66	325.034	28,35	378.247	32,99	1.146.441
2002	496.280	39,48	377.300	30,02	383.435	30,50	1.257.015
2003	569.895	40,69	448.724	32,04	382.032	27,28	1.400.651
2004	650.284	41,20	538.881	34,14	389.142	24,66	1.578.307
2005	796.644	43,29	650.997	35,38	392.497	21,33	1.840.138
2006	1.023.807	46,68	778.372	35,49	391.055	17,83	2.193.234
2007	1.213.756	49,13	874.404	35,39	382.307	15,48	2.470.467
2008	1.306.998	49,22	911.283	34,32	436.984	16,46	2.655.265
2009	1.298.607	46,93	903.342	32,65	565.082	20,42	2.767.031
2010	1.301.631	45,76	898.146	31,58	644.692	22,66	2.844.469
2011	1.255.386	43,85	870.960	30,42	736.468	25,73	2.862.814
2012	1.144.339	39,98	834.265	29,14	883.873	30,88	2.862.477

La deuda pública mostró una tendencia claramente a la baja desde 1995 hasta 2007, mientras que la privada conoce un proceso inverso: aumenta hasta el punto de pasar del 54% del total en 1995 al 70% en 2012, en una evolución ascendente. El

año 2007 marca el punto de inflexión: la deuda pública avanza, mientras que la privada retrocede: las administraciones incrementan sus débitos acuciadas por las consecuencias de la Gran Recesión, en un escenario de contracción de ingresos. En España, además, las cifras son claras: los ingresos fiscales de las administraciones públicas se encuentran 7 puntos por debajo de la media de la Unión Europea de los 27, de forma que al desplome de las entradas en la hacienda pública debe añadirse su ineficiencia recaudatoria. Dicho de otra manera: en España existe un "margen tributario" todavía destacable, en relación con la media comunitaria; falta, empero, una reforma fiscal que corrija bases imponibles y que repiense una cesta de impuestos distinta.

GRÁFICO 7

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EN ESPAÑA, EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, BANCO DE ESPAÑA.

La expansión de la deuda pública no obedece a despilfarros generalizados ni a excesos implementados desde el sector público: las administraciones reducían sus pasivos mientras que las familias y empresas los aumentaban. Pero el golpe letal de la crisis promueve enjuagues de deuda desde la esfera privada —con contracciones notables en el consumo y en la inversión— y la necesidad del sector público de cubrir inversiones —parcas en el ámbito empresarial y doméstico— y

gastos sociales. En este contexto, y a partir de una perspectiva más general, la Gran Recesión está sirviendo de pretexto para apuntalar premisas ideológicas ultraconservadoras.

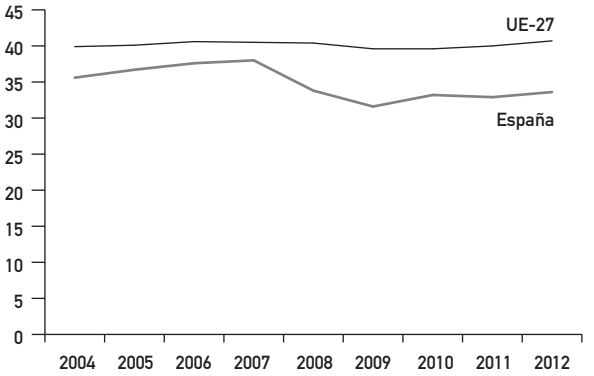
TABLA 11

INGRESOS FISCALES EN ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, 2004-2012, PORCENTAJE SOBRE EL PIB

AÑOS	UE-27	ALEMANIA	GRECIA	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	PORTUGAL	REINO UNIDO
2004	39,9	39,7	33,4	35,6	45,1	40,7	33,8	36,4
2005	40,1	39,7	34,4	36,7	45,6	40,3	34,9	37
2006	40,6	40	33,4	37,6	45,9	42	35,6	37,7
2007	40,5	40	34,3	38	45,2	43	35,9	37,2
2008	40,4	40,2	34,2	33,8	45	43	35,9	38,7
2009	39,6	40,8	32,8	31,6	44,1	43,3	34,5	36,1
2010	39,6	39,3	33,9	33,2	44,5	42,8	34,8	36,8
2011	40	39,9	34,9	32,9	45,7	42,8	36,2	37,5
2012	40,7	40,4	36,6	33,6	47	44,3	34,9	37,1

GRÁFICO 8

INGRESOS FISCALES EN ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, 2004-2012, PORCENTAJE SOBRE EL PIB



FUENTE: HTTP://APPSSO.EUROSTAT.EC.EUROPA.EU/NUI/SHOW.DO?DATASET=GOV_A_TAX_AG&LANG=EN

Lo vemos en Estados Unidos, con un Partido Republicano dominado por la derecha extrema. Lo apreciamos en Europa, con una ideología presidida por un calvinismo de austeridad mal entendida. Pero resulta difícil explicar a la gente que es despedida, o a la que se le recortan sus prestaciones en dependencia, o se le pospone una operación por falta de recursos, o se le masifican las aulas, que todos esos sacrificios son para cuadrar un indicador: el déficit, que se ha convertido en un tótem. Si la economía como disciplina no piensa en el bien común, será también muy común que las personas se acaben alejando no de la economía, sino de la política.

INSTITUCIONES INCLUSIVAS

En tales coordenadas, no podemos perder de vista que todas las medidas que se han impulsado no están ofreciendo resultados. Como se ha dicho; el FMI revisa a la baja sus previsiones de crecimiento, la Comisión Europea ve serios problemas en las locomotoras económicas de Europa (Alemania y Francia), el descontento social se acrecienta. No se aprecian perspectivas de futuro mínimamente solventes. Con estos mimbres, el cesto de la crisis tendrá una forma precisa: la Historia Económica avala que asistiremos a 6 u 8 años de contracción económica si persisten las mismas políticas económicas (Crespo, 2012). Para resolver toda esta compleja ecuación urge que se produzcan cambios de orientación en Europa. Que el déficit y la deuda se gestionen con calendarios más generosos, más laxos. Que se tenga muy claro que el crecimiento lo produce la inversión, la pública y la privada. Y que estas dependen de que haya instituciones inclusivas, tal y como defienden Daron Acemoglu y James Robinson, es decir, entes que distribuyan el poder político de manera amplia, con una idea nítida de gobernanza (Acemoglu y Robinson, 2012): algo que el más rancio conservadurismo que nos domina no acepta de ninguna forma.

Todo esto no es sencillo, ni nadie tiene una varita mágica para arreglar la situación, pero de lo que no cabe ninguna duda es de que ya tenemos suficientes muestras, de que así no saldremos de forma solvente si, además, las redes de cobertura social terminan por diluirse. Voces autorizadas lo pregonan. Eric Maskin, premio Nobel de Economía 2007, en declaraciones recientes a la prensa internacional: "La política de recortes de España empeorará la situación. España sigue sumida en depresión económica, y la ya mínima demanda de empleo irá a menos con la reducción del gasto público"; Christopher Pissarides, premio Nobel de Economía 2010: "La política de austeridad tiene límites, y no se ven salidas con su aplicación tan estricta"[41]. Son las opiniones de dos importantes economistas que no profesan un keynesianismo militante, pero que enlazan con lo que ya conocemos de los muy citados Paul Krugman y Joseph Stiglitz. Diagnóstico claro: fallan las recetas. Otros expertos de peso van en la misma dirección.

Jorg Decressin, economista responsable de la zona euro del FMI, ha indicado que sin los estímulos que se aplicaron en su momento, hasta mayo de 2010, el déficit español sería mucho más elevado; su causa central es la pérdida brutal de la recaudación tributaria[42]. Robert Kuttner, fundador del Instituto de Política Económica de Washington y director de la revista *Prospect*, es más elocuente: "España no tiene un Estado del bienestar caro; sufre las consecuencias de una caída de ingresos que se achaca a la recesión. ¿Por qué castigarla con duchas frías?"[43]. Las aseveraciones de Kuttner son impactantes: el pánico financiero, dice, tiene raíces totalmente independientes de las cuestiones fiscales. Más que dar bandazos, de lo que se trataría es de imprimir sosiego a los mercados, concluye. Todo lo contrario de lo que vemos. Profesionales de

41. http://www.invertia.com/noticias/lunes-junio-gmt-2866356.htm
42. Fondo Monetario Internacional: *World Economic Outlook. Transitions and Tensions*, octubre de 2013.
43. Entre otras aportaciones, véase http://www.huffingtonpost.com/robert-kuttner/europe-merkel-austerity_b_1586140.html

gran prestigio inciden en un tema que, en España, apenas se ha enfatizado por parte de los gobernantes, y que reitero: nuestro problema radica, en esencia, no en un incremento del gasto (como han dicho hasta desgañitarse los conservadores, con claros objetivos ideológicos), sino en un desplome de los ingresos. La fe se resquebraja. Eso no quita que no sean criticables algunas opciones inversoras, desarrolladas a partir de gasto público. Pero no es el meollo del problema. Sin embargo, las pretendidas vías de solución pasan por reducir partidas cruciales: sanidad, educación, servicios sociales, I+D+i.

Los mercados, que no son abstractos (es decir, tienen nombres y apellidos), imponen a los gobiernos exigencias harto contradictorias: reducir el déficit pero, a su vez, mantener el crecimiento. Eso es imposible, en los momentos actuales. En etapas contractivas, las estrategias de consolidación fiscal lo único que están consiguiendo es lo opuesto a lo que se persigue: el estancamiento de la economía. Datos: la inflación en la zona euro es, en 2014, de poco más del 1,5%, y la tasa de crecimiento económico es, en su conjunto, raquítica. Resultados angostos para tanto castigo. En este punto, se sabe que, por ejemplo, a Estados Unidos le costó diez años reducir su déficit público, tras el final de la Segunda Guerra Mundial, todavía bajo los efectos de la Gran Depresión y de las políticas del New Deal. Suecia pudo también resolver su déficit a partir de una fuerte depreciación monetaria, que facilitó sus exportaciones; todo igualmente en el transcurso de años. Pero, ahora, se nos pide cuadrar los déficits y, al tiempo, generar crecimiento y empleo en el marco de la moneda única ¡en muy poco tiempo!

Las instituciones, a su vez, no están generando incentivos. Volvamos al trabajo de Daron Acemoglu y James Robinson, que pone un énfasis preciso sobre el mundo de la política y en la importancia, precisamente, de las instituciones: las inclusivas, es decir, aquellas que preparan el terreno para la prosperidad

de las naciones a partir de complicidades socioeconómicas, provocan incentivos y promueven, en definitiva, el crecimiento. Son las instituciones políticas, señalan, las que determinan las instituciones económicas; y su acción diferenciada, según los países, justifica la disparidad en la riqueza y su distribución. El marco institucional y la cooperación son, pues, claves.

Ante todo esto, se debe concluir que la acción institucional no está siendo demasiado inclusiva, en el sentido de Acemoglu y Robinson; por el contrario, los vaivenes de las cúpulas comunitarias y las pésimas actuaciones de algunos gobiernos alimentan, todavía más, la desconfianza. Vemos con claridad que la austeridad no da tregua, no aporta resultados que conduzcan a la recuperación. Observamos que Europa se ha convertido en un laberinto en el que resulta casi imposible articular una política común. En este punto de desencuentro, lo que se antoja como razonable aparece a su vez como "radical", tal y como recogía un editorial del *Financial Times*: según el rotativo, los sacrificios exigidos a Grecia no aportan resultados plausibles, y afirmar eso y plantear otras vías supone un "radicalismo" del mensaje[44]. Podría complementarse ese argumento con otros paralelos. El recorte descomunal del Estado del bienestar está provocando que se pierdan las señas de identidad europeas; deberían situarse los tipos de interés en tasas muy bajas (cercanas a cero) e imprimir moneda para evitar "trampas de la deuda"; el BCE podría comprar más deuda soberana y paliar así los efectos de la especulación; y cabe pensar en políticas públicas de estímulo de la demanda. Todo eso, que se considera heterodoxo, caduco o pernicioso, constituye hoy en día un ejercicio de

44. Una política de excesiva austeridad, con el fin de cumplir los objetivos de déficit establecidos, puede resultar "tóxica" para la economía española, tal y como sucede en el caso de Grecia, a pesar de que España parta de una posición más saludable que la del país heleno, advierte Wolfgang Münchau, columnista de referencia del *Financial Times*, quien cuestiona la necesidad y los efectos del tratado fiscal propuesto para resolver la crisis de deuda de la zona euro. Véase http://www.ft.com/intl/cms/s/c9de2906-c697-11e1-963a00144feabdc0,Authorised=false.html?_i_location

"radicalidad" en el campo de la economía, siguiendo la idea publicada en el *Financial Times*. Es un exponente de una subversión que coloca a los economistas que defienden esos postulados en el rincón del olvido y la marginación. La fe ciega del neoliberalismo no puede sustituir, sin embargo, a las pruebas aportadas por la Historia Económica.

PREVISIONES DISPARES: ESPAÑA TOCANDO FONDO

Para 2014, 2015 y 2016 se han estrenado nuevas cifras y previsiones. Para los optimistas, es la coyuntura de la recuperación económica. A esta tesis se han abonado muchos de los gobernantes europeos. Se revela que ya hay luz al final del túnel y se conmina a ser positivos ante las —no nos engañemos— frágiles señales económicas disponibles. Veamos algunos factores genéricos que conviene tener en cuenta.

1. La dureza de la austeridad se mantendrá. No se atisban cambios en este punto: las políticas de severidad presupuestaria dominarán las estrategias de los gobiernos. El control del déficit y la apuesta por reducir la deuda conforman sendas columnas sobre las que pivota una gran ausente: la inversión, desaparecida en buena parte de las agendas gubernamentales, hecho que difícilmente conducirá a un crecimiento económico robusto.

2. Se consolidará el paro en Europa. Se ha llegado a una tasa del 12% en el conjunto de la Unión Europea, el dato más negativo desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Europa no remonta, y eso tiene dos corolarios nítidos: la fuerte caída de la demanda, que conduce a la deflación de los precios, y un aumento de la desigualdad, que aviva la desesperación e instala la descohesión social. Las cifras de Eurostat

golpean: el 20% de los europeos más ricos gana cinco veces más que el 20% más pobre. La situación se inscribe en una realidad que no se quiere ver desde los gobiernos: con bajos crecimientos económicos, los efectos redistributivos son menores.

3. Son posibles otras políticas económicas diferentes a las de Europa: se están llevando a término en Estados Unidos y Japón, con resultados positivos. Las palancas: una mayor expansión fiscal, con el objetivo de recuperar la ocupación. Estados Unidos creció al 4% en 2014; y se prevé que lo haga a más del 3 en los próximos dos años, con una baja tasa de paro que puede situarse en torno al 6,5%. Por su parte, la potente inyección de liquidez del gobierno y de su banco central coloca el crecimiento nipón en el 3,5%, con una perspectiva de inflación del 2% (cuando se venía de un escenario de deflación desde 1992, a partir de la aplicación del mismo recetario que ahora se promueve en Europa).

4. Se debe pensar en varios elementos, a pesar del componente heterodoxo que los define. Uno: procesos efectivos de quitas de deuda (en la línea anunciada en un trabajo del FMI; Reinhart y Rogoff, 2013). Dos: bajada de tipos de interés hasta el 0% en la zona euro. Tres: mayor regulación en las actuaciones de la banca comercial por parte del BCE, con la finalidad de drenar créditos. Cuatro: subida salarial en Alemania, para neutralizar la vía de la competitividad en el sur de Europa por la reducción de salarios —las devaluaciones interiores— y, a su vez, dinamizar la demanda interna teutona, lo cual impactaría positivamente en la economía de la eurozona. Cinco: programa potente de inversión pública que piense en dos datos cruciales: el mantenimiento del paro en la Europa del Sur es inasumible; al tiempo que es insostenible el aumento de la desocupación de la población juvenil. Ambos factores alientan la desconfianza hacia el espacio

europeo e incentivan la desafección y la ruptura del proyecto europeísta.

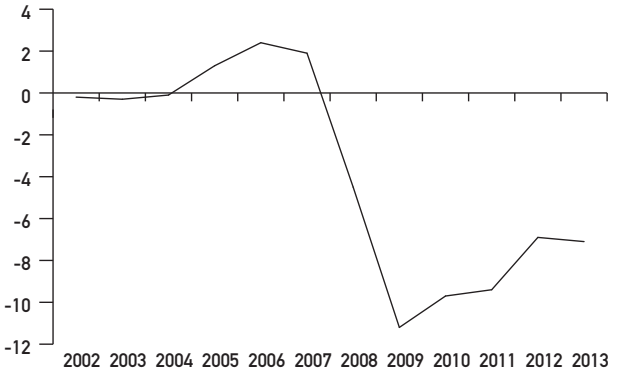
Para encarar esto, un interrogante se impone, con el caso de España como referente: ¿hemos tocado fondo con la austeridad? Difícil saberlo. Durante esta crisis, hemos leído y oído decir esto en otras ocasiones, siempre con intenciones positivas, pero con un claro error de diagnóstico. Las cifras disponibles indican, vistas en perspectiva, que fregamos el suelo en el verano de 2009 y que las medidas de expansión fiscal y de inversión pública contribuyeron a que se produjera un rebote del PIB, hasta el punto de obtener datos positivos en 2010. Para España, hay informaciones que pueden ser invocadas por los optimistas en el curso de 2015. Las más significativas: crecimiento de las exportaciones, descenso de la prima de riesgo hasta los 120-140 puntos en el cuarto trimestre de 2014 o la contracción ligera del PIB en los últimos trimestres de 2013. Pero esas cifras no sumergen otras altamente preocupantes: la deuda pública se acerca al 100% del PIB, el crédito ha caído un 13% y el paro se ha confirmado en el 26% y, previsiblemente, se instalará, tal vez con un punto menos, en los próximos dos años. La población activa se ha desmoronado y la estacionalidad marca el espejismo de un aparente repunte económico. En paralelo, la reforma de las pensiones va a provocar una pérdida del poder adquisitivo de los pensionistas. Repasemos tres puntos concretos, que contribuyen a evaluar nuestro interrogante (consúltense los gráficos 9, 10 y 11):

1. Se ha corregido el déficit público: casi 3 puntos en cuatro años, desde 2010. Pero a un coste demoledor y con un crecimiento brutal de la deuda pública. No se incluyen aquí 41.300 millones de euros destinados a los rescates bancarios. El déficit se ha reducido recortando gasto social, sobre todo en sanidad, educación y dependencia. Los incrementos impositivos han servido más bien poco: la anemia económica ha paralizado la recaudación. Resultado: para 2013, se alcanzó un 7% de déficit

sobre el PIB, medio punto arriba de lo marcado por la Comisión Europea.

GRÁFICO 9

DÉFICIT PÚBLICO DE ESPAÑA, 2002-2013



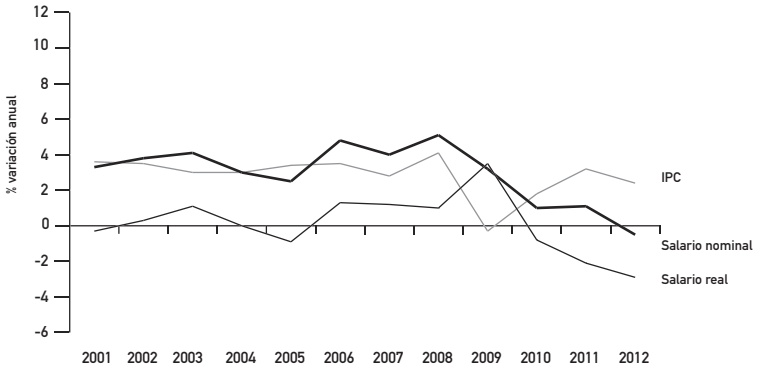
FUENTE: PARA 2002-2011, MARTÍNEZ ÁLVAREZ (2012); PARA 2012 Y 2013, OCDE Y BANCO DE ESPAÑA.

2. Los salarios han caído, siguiendo la senda de Grecia, Portugal, Irlanda y Eslovenia, según datos de Eurostat. La pérdida del salario real en España: el 15%, desde 2011. Y, además, habría que añadirle el desmoronamiento del mercado de trabajo. Resultado: se han perdido más de 600.000 empleos desde la implantación de la reforma laboral. No hay negociaciones colectivas. La precariedad se afianza. La población juvenil sin ocupación alcanza más del 50%. En Europa, se constatan diferencias importantes tanto en materia de salarios como de productividad a nivel de las regiones. España es el país de las cinco principales economías de la Unión Europea con menor salario medio y con un descenso más acusado en el periodo 2009-2012. En tal sentido, es importante que se desarrollen políticas tendentes a incrementar la productividad y el salario real en las regiones españolas. La productividad media depende de factores relacionados con el desarrollo industrial, la actividad del turismo, el stock de capital por trabajador y el capital humano,

es decir, educación y gasto en investigación. La política económica encaminada a disminuir los salarios en el sur de Europa, impuesta para el periodo 2009-2013, tiene muchas desventajas y no es eficiente (Vázquez Rozas, 2013).

GRÁFICO 10

EVOLUCIÓN SALARIAL EN ESPAÑA, 2001-2012

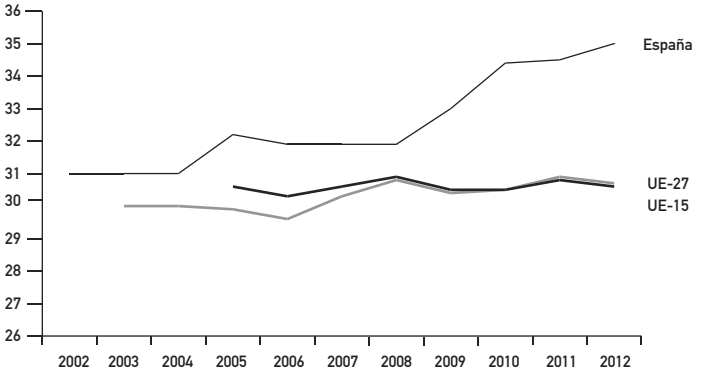


FUENTE: UGT, *LA DEVALUACIÓN DE LAS RENTAS DEL TRABAJO EN ESPAÑA*, SECRETARÍA DE ACCIÓN SINDICAL-COORDINACIÓN ÁREA EXTERNA, ABRIL DE 2013. HTTP://WWW.UGT.ES/ACTUALIDAD/2013/SEPTIEMBRE/B14_DOC_DEVALUACION.PDF E INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

3. La desigualdad crece. Entre 2007 y 2013, el riesgo de pobreza y exclusión social ha aumentado en España, por encima del conjunto de Europa. La causa central: las políticas de recortes sociales sobre, entre otros, unos ejes básicos (Cruces *et al.*, 2013). Primero: el gradual desmantelamiento de los servicios sociales desde 2010. Segundo: la bajada de los salarios, que, además, tienen un peso más reducido en la distribución de la renta, mientras se incrementa la cuota correspondiente a los beneficios empresariales (los salarios han perdido 3,8 puntos porcentuales y han pasado de una participación del 57% del PIB al 53%). Tercero: descenso del umbral de la pobreza en 7.355 euros anuales, poco más de 150 euros ente 2011 y 2012. Cuarto: endurecimiento para acceder a prestaciones sociales y alargamiento en el tiempo de la situación de desempleo.

GRÁFICO 11

COEFICIENTE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE



FUENTE: HTTP://EPP.EUROSTAT.EC.EUROPA.EU/TGM/TABLE.DO?TAB=TABLE&LANGUAGE=EN&PCODE=TESSI190

Esta visión más crítica no se distancia de algunas de las observaciones llevadas a cabo por economistas con un perfil de carácter más "técnico". Este es el caso del último trabajo de David Taguas, un libro póstumo (Taguas, 2014), que propone cuatro fases de la Gran Recesión en España, a la vez que se inscriben una serie de datos que ilustran la evolución de la economía española: desde superávits hasta déficits relevantes, en un escenario de caída brutal de los ingresos tributarios, y con la aplicación de dos procesos de consolidación fiscal que se corresponden con dos gobiernos distintos, uno socialista y el otro conservador. Taguas también señala que las políticas expansivas fomentaron la recuperación económica, si bien a partir de esta la atención se centró sobre todo en la sostenibilidad de esas políticas fiscales que había desempeñado un papel crucial en el avance de la economía. Ahora bien, la reducción del gasto público, la reforma de las administraciones y las bajadas de impuestos conforman tres piezas del recetario de Taguas, que lo alejan de la perspectiva más heterodoxa en el enfoque de la Gran Recesión, a pesar de que se muestra escéptico en que sea factible cumplir con los objetivos del déficit público, lo cual, por consiguiente, podría inferir nuevas medidas de recortes y más austeridad.

CAPÍTULO 4

LOS PROBLEMAS DEL NORTE (II). EL AVANCE DE LA DEUDA, EL PELIGRO DE LA DEFLACIÓN

DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS

La crisis de la eurozona es un hecho indiscutible. La política aplicada no está sirviendo para corregir los desequilibrios que se generan. Un elemento exógeno a Europa permite entender el estallido de la Gran Recesión: los problemas financieros en Estados Unidos a partir de 2007. Pero existen, igualmente, factores endógenos, relacionados con una división económica explícita —aunque no protocolizada jurídicamente— de la zona euro: un Norte poderoso, con Alemania a la cabeza, y un Sur frágil y dependiente, con Grecia, Portugal y España como exponentes (Lapavitsas *et al.*, 2011). Estas diferencias descansan sobre un vector determinante: la reducción de los salarios, tanto en el Norte como en el Sur, con el objetivo de incrementar la competitividad por la vía de las exportaciones. El estancamiento salarial en Alemania ha acuciado, a su vez, la correspondiente congelación y devaluación en la Europa periférica, con un corolario claro: el superávit germánico por cuenta corriente y los déficits de Grecia, Portugal, España, Francia e, incluso, Gran Bretaña (Manera, 2013).

En efecto, la Gran Recesión ha supuesto crecimientos débiles en los salarios de las economías desarrolladas: de un 3% en 2007 a un 1,2% en 2011, con tendencia al mantenimiento o depreciación en años posteriores[45]. En el caso de Alemania, que marca la pauta europea, las cifras son elocuentes: desde 1991 se observa un incremento sostenido de la productividad laboral por ocupado que es superior a la evolución salarial, estática e incluso decreciente desde 2001. En 2013, los salarios aumentaron un 2,2%, mientras que en 2011 habían crecido un 3,3%[46]. Una situación similar se aprecia en Estados Unidos: la productividad despega muy por encima de la compensación salarial por hora desde los años ochenta, tras el análisis de una serie muy robusta que se inicia en 1948[47]. En síntesis, por tanto, el crecimiento de los salarios se encuentra por detrás del aumento de la productividad en los países más avanzados. Según la OIT, sobre la base de 36 naciones, la productividad laboral promedio creció, desde 1999, en más de dos veces los salarios promedio en las economías desarrolladas[48]. Las consecuencias de este hecho sobre la demanda agregada infieren un agravamiento de la crisis —por la falta de pulsión del consumo— y la caída de los precios.

A esto deben añadirse los problemas de la deuda soberana en la Europa del Sur, que obedece, esencialmente, a los desequilibrios existentes entre la más desarrollada y la periférica. El motivo parece claro: los países del sur —y también los

45. Organización Internacional del Trabajo (OIT): *Informe mundial sobre Salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*; véase en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_195244.pdf
46. https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/NationalAccounts/DomesticProduct/Tables/LabourProductivityAverageWages_PerCapita.html, Statistisches Bundesamt
47. Bureau of Economics Analysis U. S. Department of Commerce, http://www.bea.gov/national/index.htm.; Bureau of Labour Statistics, http://www.bls.gov/cps/
48. Organización Internacional del Trabajo (OIT), *Informe mundial sobre Salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*; véase en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_195244.pdf

periféricos europeos— han ido incrementando su deuda a medida que perdían competitividad en relación con el Norte. Esta situación ha amenazado la liquidez y la solvencia de todo el sistema bancario europeo, toda vez que los bancos del Norte han intervenido de forma extensa en la financiación de bancos y economías del Sur. En otras palabras: la crisis de deuda ha cedido paso a un grave problema bancario, por lo que las medidas adoptadas desde 2010 se dirigen, exclusivamente, a estabilizar los mercados financieros y a ayudar a la banca (Lapavitsas *et al.*, 2011).

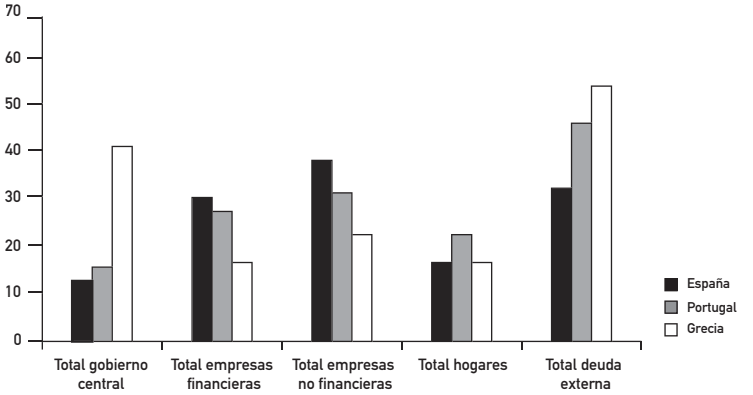
Este apoyo casi incondicional a los bancos ha ido acompañado de políticas de austeridad, ya descritas. Estas presionan sobre la reducción del gasto público, de forma que, junto a la contracción salarial y la masiva asignación de recursos a los mercados financieros, la demanda se resentirá. La austeridad marca una evolución económica frágil en los países del sur, con crecimientos muy vagos que impiden una corrección positiva en sus mercados de trabajo. La creación de empleo va a ser —está ya siendo— de baja calidad, con sueldos bajos, con una gran temporalidad, y, por tanto, suponen una menor capacidad de consumo, de cotización tributaria y de capacidad económica total. Ello explica que la deuda siga creciendo, a pesar de los recortes: estamos ante una retroalimentación que incrementa los saldos negativos de la periferia europea, mientras que las instituciones del Norte se empecinan en seguir con el mismo recetario extremo que está llevando a esta situación tan delicada. El volumen de deuda del Sur puede llegar a ser inasumible, de forma que se ha llegado a plantear el tema de un posible impago e, incluso, de la salida de la zona euro de los países del sur y de la necesidad de repensar la globalización (Lapavitsas *et al.*, 2011; Montebourg, 2011; Otte, 2011).

El gráfico 12 muestra una foto fija —pero muy orientativa— de la situación de la deuda en tres países periféricos en 2009. Se aprecian similitudes entre ellos, si bien conviene realizar tres precisiones:

- La deuda pública es claramente inferior a la privada en España y Portugal, tal y como ya se ha indicado en otra parte de este libro; en el caso heleno, el peso de la deuda pública es mucho más elevado que en los otros dos países citados.
- La deuda externa es muy superior en Grecia, habida cuenta de que se trata, sobre todo, de deuda a largo plazo (a partir de emisión de bonos públicos), mientras que España y Portugal ostentan deudas a corto término con mayor intervención del sector privado.
- Francia y Alemania son los acreedores principales de esas deudas; de ahí su interés conjunto por solventar de manera prioritaria los problemas bancarios.

GRÁFICO 12

LA DEUDA EN EL SUR DE EUROPA, 2009, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL



FUENTE: LAPAVITSAS *ET AL.* (2011).

El potente crecimiento de la deuda a partir de 2008 (véase la tabla 12) se justifica para cubrir los déficits, que superaron el 100% desde escenarios, en algún caso como el de España, de superávits (años 2005, 2006 y 2007). Los déficits por cuenta corriente suponen la suma de los correspondientes a los sectores público y privado, con una puntualización: su incremento no proviene del aumento de los déficits primarios en los sectores públicos. Los equilibrios presupuestarios en Grecia, Portugal y España se

tradujeron en déficits esencialmente por el sector privado; el público no ha promovido desequilibrios financieros sistemáticos, si bien el mensaje que se ha acabado trasladando se centra en la ineficiencia y en el gasto perverso de la economía pública.

TABLA 12

DEUDA PÚBLICA SOBRE EL PIB, 1995-2012, EN PORCENTAJE

AÑOS	UE-27	GRECIA	ESPAÑA	PORTUGAL	ALEMANIA
1995		97	63,3	59,2	55,6
1996	69,9	99,4	67,4	58,2	58,5
1997	68,1	96,6	66,1	55,5	59,8
1998	66,2	94,5	64,1	51,8	60,5
1999	65,6	94	62,4	51,4	61,3
2000	61,8	103,4	59,4	50,7	60,2
2001	60,9	103,7	55,6	53,8	59,1
2002	60,3	101,7	52,6	56,8	60,7
2003	61,9	97,4	48,8	59,4	64,4
2004	62,2	98,6	46,3	61,9	66,2
2005	62,7	100	43,2	67,7	68,6
2006	61,5	106,1	39,7	69,4	68
2007	58,9	107,4	36,3	68,4	65,2
2008	62,2	112,9	40,2	71,7	66,8
2009	74,6	129,7	54	83,7	74,5
2010	80	148,3	61,7	94	82,5
2011	82,5	170,3	70,5	108,2	80
2012	85,2	156,9	86	124,1	81

FUENTE: EUROSTAT.

En tal sentido, la secuencia puede sintetizarse así (Lapavitsas *et al.*, 2011):

- Los países periféricos pierden competitividad, ante el mantenimiento salarial alemán.
- Incurren en déficit por cuenta corriente, toda vez que necesitan importantes recursos ajenos.

- Este déficit es básicamente privado y se financia externamente.
- El sector privado tiene dificultades para competir en la unión monetaria, por lo que canaliza inversiones, con el apoyo de la banca europea, hacia sectores de rentabilidad inmediata.
- España: inversión enorme en una burbuja inmobiliaria que acrecienta el déficit financiero.
- Grecia y Portugal: derrumbe del ahorro e incremento del consumo, con financiación exterior.
- Los puntos precedentes conducen a una acumulación de la deuda externa, que es relevante con la adopción del euro como moneda común, y con unos acreedores concretos: los bancos alemanes y franceses.

TABLA 13

EXPOSICIÓN CREDITICIA DE LOS BANCOS DE LA ZONA EURO. DATOS A DICIEMBRE DE 2009

PAÍS	MILES DE MILLONES DE DÓLARES	%	% EN DEUDA PÚBLICA
España	727	46,04	11,1
Irlanda	402	25,46	
Portugal	244	15,45	12,7
Grecia	206	13,05	26,21
Total	1.579	100	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS RECOGIDOS EN BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (BIS), *HIGHLIGHTS OF INTERNATIONAL BANKINGAND FINANCIAL MARKET ACTIVITY*, HTTP://WWW.BIS.ORG/PUBL/QTRPDF/R_QT1006B.PDF

Este último factor es crucial, ya que supone la alta exposición de los sistemas financieros germánico y galo en operaciones en Grecia, Irlanda, Portugal y España (Avdjiev, Upper y Von Kleist, 2010): el cierre de 2009 arrojó cifras relevantes, del orden de 958.000 millones de dólares (493.000 millones corresponden a Francia y 465.000 millones a Alemania) sobre un total de 1.579 millones de dólares, lo que supone casi el 61% de los préstamos librados

por los bancos que operaban en la zona euro: un dato de vértigo[49].

La tabla 13 recoge una estimación de la exposición crediticia de los bancos de la zona euro en los países del sur. Se puede apreciar:

a) El peso determinante de España, con un 46%, sobre el total. Esta cifra se halla muy alejada de los otros países, hasta el punto de que la suma de todos ellos supera por poco el dato español.
b) El nivel limitado de la deuda pública, hecho que corrobora lo que se viene diciendo en estas páginas: la cuestión central de los problemas de deuda no radica en el sector público, sino en el privado. Las asignaciones en deuda pública de Grecia, Irlanda, Portugal y España supusieron 254.000 millones de dólares, es decir, el 16%.
c) Un mayor componente de deuda pública en el caso de Grecia, en contraste con España y Portugal; con todo, representa tan solo una cuarta parte del total de la exposición crediticia bancaria.
d) Las cifras sugieren una parte de la explicación de por qué se inició todo el avance de los ajustes en Grecia, dada esa significación de la deuda pública. Pero, al mismo tiempo, puede deducirse que la preocupación central era España, dados los guarismos expuestos.

LA EUROZONA, CON PROBLEMAS. LOS BANCOS, MÁS GRANDES

El conjunto de datos presentados confirman los serios problemas de encaje en la zona euro y la división existente, lo cual

49. Bank for International Settlements (BIS): *Highlights of International Banking and Financial Market Activity*, http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1006b.pdf. Datos también citados en Lapavitsas *et al.*, 2011.

refuerza la tesis, cada vez más solvente, de reformar la articulación y el funcionamiento de la moneda única e, incluso, la disolución ordenada del euro, habida cuenta de su insostenibilidad en toda su área. Esta tesis se ha defendido de manera convincente desde postulados marxistas (Lapavitsas *et al.*, 2011; Lapavitsas, 2013); pero cabe decir que otros reputados economistas han expuesto, a su vez, sus claras prevenciones a la arquitectura de Europa mediante el euro. En concreto, siete premios Nobel de Economía: Paul Krugman, Joseph Stiglitz, Christopher Pessarides, Amartya Sen, James Tobin, James Mirrlees y Thomas Sargent[50] han argumentado que un área monetaria no óptima, como es el caso de la eurozona, presenta escasa viabilidad a la transferencia de recursos desde las naciones más ricas a las más frágiles, sin un BCE que actúe, además, como prestamista de última instancia para cada uno de los Estados integrantes (Pala, 2014). Esta posición parte del planteamiento teórico de zona monetaria óptima, desarrollado por Abba Lerner y, sobre todo, por Robert Mundell, que indica una serie de factores necesarios para que el proceso sea exitoso: libertad de movimientos de personas, movilidad del capital, flexibilización de precios y de salarios —para evitar lo que Mundell cualifica como "choques asimétricos"— y, al mismo tiempo, la visión de compartir conjuntamente los riesgos que puedan producirse.

No cabe duda de que algunos elementos preconizados por este autor se cumplieron en la génesis del euro, siendo tal vez el más relevante la reducción de costes de transacción y la facilidad de comercio intrazonal (un hecho beneficioso para las naciones que exporten más). Pero, al mismo tiempo, se ha observado uno de los aspectos más problemáticos: la resistencia a que las áreas más avanzadas económicamente aporten dinero a las menos desarrolladas, como advertían los

50. Véase http://armakdeodelot.blogspot.com.es/2014/03/7-premio-nobel-pkrugman-mfriedman.html

premios Nobel antes citados. Podría argumentarse que han existido rescates a países con enormes dificultades —Grecia, Portugal, Irlanda, España—, pero recuérdese el motivo central de esa acción: el mantenimiento de los sistemas bancarios a toda costa, en los que los intereses alemán y francés son enormes. La celeridad con la que se actuó en estos casos contrasta con la escasa capacidad presupuestaria de la Unión Europea para hacer frente a los problemas de la economía productiva y del mercado de trabajo; aquí la ralentización es destacable, sin que existan planes similares a los observados —y puestos en funcionamiento— para las ayudas bancarias.

Costa Lapavitsas y su equipo son, sin duda, quienes han aportado las mayores pruebas de la inconsistencia del actual proyecto europeo, a partir de los graves problemas de las deudas soberanas de los países del sur. Desde una óptica que se califica como de "europeísmo crítico", el economista griego desgrana tres posibles escenarios de futuro (Lapavitsas, 2013; Pala, 2014):

a) La austeridad, programa marcado por los dirigentes europeos y por las principales instituciones económicas. Las políticas económicas derivadas surgen de diagnósticos erráticos —rememórese tan solo un factor: la culpabilidad total que se achaca a la economía pública de la situación de desequilibrios económicos— y suponen un sacrificio social de primera magnitud que recorta derechos, prestaciones y salarios.
b) Reforma de la eurozona, a partir de una unión política y fiscal que, además, supusiera un cambio en las funciones del BCE, orientándolas al fomento del empleo y al crecimiento económico más que a la estabilidad de los precios. El BCE, con unos organismos específicos —Lapavitsas habla de una Oficina de Deuda Pública—, tendría que coordinar la emisión de deuda de cada Estado, hecho que contribuiría a evitar las especulaciones monetarias.

c) El impago de la deuda por parte de los países del sur y su posterior salida de la moneda única. Esto se debería complementar con la reestructuración de la deuda internacional, la nacionalización bancaria que asegurara los depósitos y aflojara las condiciones del crédito y un control sobre los movimientos de capital para evitar su salida y proteger así el sistema bancario del país. La intervención pública sería, al mismo tiempo, indispensable para proteger áreas clave de la estructura económica, como los transportes o la energía, que pudieran verse afectadas por el abandono de la eurozona.

La fijación en la banca tiene sentido cuando se conocen las cifras que se esconden —y nunca mejor dicho— tras los rescates financieros. La tabla 14 trata de acercarnos a esta realidad, presidida por una opacidad informativa que, laboriosamente, se puede ir desenterrando gracias a la minuciosa investigación de algunos equipos de economistas.

TABLA 14

RESCATES BANCARIOS. INTENTO DE CUANTIFICACIÓN*

PANEL 1. APROXIMACIÓN A LOS RESCATES BANCARIOS

Destinatario	Entidad promotora	Miles de millones de euros	Observaciones
Grecia	Unión Europea	110	Fecha: 02/05/2010
Mercados financieros europeos	Unión Europea	750	Fecha: 10/05/2010
Estados miembros de la UE	Unión Europea	60	Mecanismo europeo estabilizador
Estados miembros de la UE	Unión Europea	440	Fondo europeo estabilizador financiero
Estados miembros de la UE	FMI	250	Mecanismo europeo estabilizador
Total		1.610	

TABLA 14

RESCATES BANCARIOS. INTENTO DE CUANTIFICACIÓN* (CONT.)

PANEL 2. COSTE DE OPORTUNIDAD DEL RESCATE BANCARIO ESPAÑOL: 130.000 MILLONES DE EUROS

Equivalen a:	PGE 2014, miles de millones de euros
Pensiones contributivas y no contributivas	127.484
IRPF: 78% más que recaudación	73.196
3 veces déficit estatal	38.414
60 veces presup. Educación	2.150
4 años prestaciones paro	29.720
24 veces presupuesto I+D+i	5.633

* PGE: PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO.
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS RECOGIDOS EN LAPAVITSAS *ET AL.* (2011); Y LORENTE-CAPELLA (2014).

Costa Lapavitsas *et al.* (2011) y Miguel Ángel Lorente y Juan-Ramón Capella (2014) han aportado datos sobre la cuestión, con resultados importantes que paso a destacar:

1. Se ha canalizado hacia el sector bancario una cifra que, como mínimo, se eleva a 1.610.000 millones de euros (tabla 14, panel 1), con intervención de la Unión Europea y del Fondo Monetario Internacional.
2. Se ha especificado una ayuda directa a Grecia de 110.000 millones de euros; y diferentes paquetes que han tenido, como primordial objetivo, salvaguardar de la quiebra a entidades bancarias.
3. En el caso de España (tabla 14, panel 2) los cálculos de Lorente y Capella, 130.000 millones de euros, incluyen las ayudas libradas a bancos y cajas de ahorro y colocan el rescate en más de los 41.300.000 millones de euros que se han comunicado desde entidades oficiales (recuérdese, de una asignación total de 100.000 millones).
4. El ejercicio de estos autores es aleccionador: se aporta el coste de oportunidad que ha significado este abundante

caudal de dinero público hacia los bancos españoles, con su contraste recogido en los Presupuestos Generales del Estado para 2014. Los renglones que se recogen en el panel 2 de la tabla 14 merecen más una reflexión social que un comentario meramente económico.

Ahora bien, todo adquiere una nueva dimensión si se confrontan los datos con los valores bursátiles de algunas entidades de crédito. En febrero de 2014, las acciones del Banco Santander y del BBVA significaban unos 140.000 millones de euros, una cifra muy similar a lo devengado al sistema financiero. Pero debe advertirse que, cuando se habían cerrado los planes de rescate, las cotizaciones de dichas instituciones apenas superaban los 90.000 millones de euros. Dicho de otro modo: la posibilidad de una nacionalización bancaria fue tangible, desde la perspectiva de las capacidades económicas. Se acabaron inyectando 130.000 millones de euros a unas empresas que cotizaban, antes de hacer efectivo el rescate, 40.000 millones de euros menos. O, si se quiere mayor vehemencia: las ayudas al sistema bancario hubieran sido suficientes para adquirir, a precios bursátiles, la totalidad de bancos españoles (Lorente y Capella, 2014). Esto induce a pensar dos cosas. Primera: la falta de transparencia en las informaciones sobre este aspecto, por parte del gobierno español y de las principales instituciones económicas (Banco de España, FROB, Comisión Europea, FMI). Segunda: la perspectiva realista de haberse podido dirigir una quiebra escalonada de determinadas entidades de crédito, teniendo en cuenta que las ayudas que han recibido no se han canalizado hacia factores de crecimiento económico, ni de tranquilidad institucional, ni de mejoría del crédito, ni de preservación de puestos de trabajo en el ámbito bancario.

Además, otro aspecto merece ser destacado: los bancos son ahora más grandes que antes de la crisis —según Jeff Madrick— y las primas enormes que empujan a los banqueros a correr riesgos imprudentes sigue siendo la norma. Madrick

denuncia un sistema financiero desregulado y una elite económica corrupta en Estados Unidos; y, paradójicamente, no piensa que los problemas de deuda sean tan graves ahora. La gran dificultad es el bajo crecimiento económico y la adopción de políticas de recortes presupuestarios en un momento nada indicado (Madrick, 2011). Para Robert Shiller, no se ha aprendido ninguna lección, hasta el punto de que advierte que la crisis puede volver a producirse. El sistema bancario no ha aumentado sus ratios de capital, la bolsa está en cotizaciones insostenibles y no se ha hecho casi nada para regular las instituciones financieras no bancarias. De hecho, Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan, Chase, Morgan Stanley y Wells Fargo dominan la banca de Estados Unidos; están garantizados por el contribuyente, de manera que esto crea incentivos para más excesos, como el nuevo repunte de las hipotecas basura. Las operaciones bancarias en la sombra (servicios de inversiones y préstamos de instituciones financieras que actúan como bancos, pero con menos controles) subieron de 59 billones a 71 billones de euros entre 2008 y 2013, de forma que se detectan pautas de endeudamiento similares a las conocidas antes de la crisis[51]:

- Exceso de confianza en los mercados de capital a corto plazo (esta fue la causa de la caída del prestador hipotecario Northern Rock, de los bancos islandeses y de Lehman Brothers).
- La internacionalización del yuan abre nuevas posibilidades a las inversiones extranjeras en China, y ello aumenta los riesgos de la economía mundial ante la posible vulnerabilidad del sector bancario chino (recuérdese lo dicho en el capítulo 1 de este libro). El total del crédito interno en China ha crecido de forma considerable, de 9 billones a 23 billones entre 2008 y 2013.

51. Véase: http://www.nytimes.com/2013/12/19/opinion/gordon-brown-stumbling-toward-the-next-crash.html?_r=0

En relación con la eurozona, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff (2013) han expuesto que la experiencia histórica demuestra que es imposible crecer y reducir deuda aplicando austeridad y paciencia. La deuda, señalan, se ha contraído siempre mediante la inflación y la reestructuración. En concreto, exponen, a partir de la Historia Económica, las formas de pagar la deuda[52]:

- Con más inflación, hecho que reduce el valor de la deuda. El tema choca con los planteamientos del BCE, que centra sus actuaciones en alcanzar una inflación del 2%. La exigencia debería ser que, en efecto, el BCE cumpla sus cometidos, toda vez que los precios están ahora mismo por debajo de ese 2%; pero se sigue exigiendo austeridad, con lo que la deflación no se corregirá y el pago de la deuda será más difícil.
- Gobiernos europeos y el BCE deberían obligar a bancos y empresas —y consorcios que negocian fondos de pensiones— a comprar deuda pública por debajo de su valor y, a la vez, regular los movimientos de capitales para evitar su fuga.
- Mayor crecimiento económico, que debería ser muy superior al alcanzado por la eurozona en los últimos años (con cifras inferiores al 1%). La consecuencia de esto va a ser el aumento de los déficits públicos —si se mantienen las políticas de bienestar y los estabilizadores automáticos— y de la deuda.

52. http://www.cepr.org/pubs/dps/DP9750#. DP9750: *Financial and Sovereign Debt Crises: Some Lessons Learned and Those Forgotten*. En un interesante artículo, Guillermo de la Dehesa (2014) plantea soluciones posibles para la deuda de la eurozona. Una se centra en la mutualización de parte de la deuda, la que supere el 60% del PIB de los países. Toda esa deuda pasaría a un fondo europeo de redención de la deuda, financiado con la emisión de "euroletras" con garantía de los Estados, y con contribuciones del Mecanismo de Estabilidad Europea. La segunda se basa en una reestructuración de la deuda, a partir de un programa denominado PADRE, que debería hacerse a partir del BCE y que exigiría compromisos decididos de carácter político por parte de los Estados. Este trabajo que invoca De la Dehesa fue presentado por Pierre Paris y Charles Wyplosz: http://eml.berkeley.edu/users/eichengr/bellagio/padre.pdf

Una conclusión se desprende de todos estos datos: las instituciones económicas deberían haber aprovechado la crisis para fijar unas normas globales sobre el capital y marcar reglas claras sobre los pasivos que poseen los bancos y las entidades financieras. En tal sentido, los compromisos del presidente Obama cuando ganó las elecciones fueron claros: por un lado, garantizar que el crecimiento económico no volviera a basarse en una expansión de deuda, una burbuja de vivienda y un déficit financiado externamente; por otro, rediseñar el sistema financiero para combatir la especulación, restablecer medidas fuertes de regulación y exigir ratios mucho más drásticos de capital. Ambos aspectos siguen, todavía, sin cumplirse.

LA DEFLACIÓN, UNA AMENAZA NADA FANTASMA

La caída de la demanda agregada es una de las causas de la Gran Recesión. Los problemas bancarios, financieros y bursátiles son una parte explicativa de la crisis; pero su carácter sistémico abraza distintos factores, siendo una de las consecuencias más precisas la debilidad del consumo, que, a su vez, infiere un problema mayor: la deflación. Y esta se vincula a las políticas de austeridad: el círculo se cierra, nuevamente. Austeridad y deflación van unidas. Si se apuesta por la primera, como se ha hecho sin ambages, no puede uno alarmarse porque aparezca la segunda. Hasta hace poco tiempo, los economistas y los políticos europeos no se preocupaban en exceso por la caída o el estancamiento de los precios[53]. La inflación sí constituía un foco claro de inquietud y de obsesión. Todo el mundo hablaba de los rescates bancarios,

53. Como muestra ilustrativa, el Banco de España concedía, en 2011, escaso recorrido a las posibilidades deflacionistas y defendía la política monetaria desplegada por el BCE. Consúltese http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinMensualBCE/11/Fich/bm1102-3.pdf. En 2005, un informe del FMI aseveraba, de forma vehemente, que la deflación estaba derrotada: *Perspectivas de la economía mundial*, septiembre de 2005, https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/esl/weo0905s.pdf

de las primas de riesgo y de los problemas financieros, como trípode esencial que debía rehacerse, mientras que el crecimiento del paro se observaba como una consecuencia lamentable pero lógica de los ajustes aplicados. Pero pocas voces advirtieron del riesgo de deflación en Europa (De Grauwe, 2011). Ante esto, escuchar a Christine Lagarde y Mario Draghi inquietarse, aunque veladamente, por la bajada de los precios en la eurozona llena de estupor y satisfacción. De estupor, porque no se acierta a entender cómo es posible que las grandes instituciones que representan los nombres citados (FMI y BCE, respectivamente) no hubieran contemplado seriamente algo que la Historia Económica más reciente enseña. De satisfacción, porque vuelve a confirmarse algo que se rubricó con la actuación de Ben Bernanke al frente de la Reserva Federal: conocer la Historia Económica ayuda a diagnosticar mejor.

La deflación (o desinflación, una nueva jerga que se han sacado de la manga algunos expertos) está presente en la eurozona. No tiene los visos conocidos en la Gran Depresión, con caídas de precios de dos dígitos. Los economistas conocen suficientes ejemplos de procesos deflacionistas en la Historia reciente. De hecho, antes de la Primera Guerra Mundial, con buena parte de los países adheridos al patrón oro, se apreciaron dos décadas de deflación seguidas de otros veinte años de inflación (Bordo y Redish, 2004). La deflación se acaba asociando a la depresión durante la década de 1930; pero se conocen caídas severas de precios en escenarios de crecimientos acelerados en el periodo 1870-1896 —con el impulso de la segunda Revolución industrial—, en el que esta primera gran crisis del sistema capitalista se caracterizó por la expansión económica, la concentración de capital, el avance de las finanzas, la administración gerencial, los aumentos de producción y productividad y la caída de los precios. Una coyuntura en la que emerge el imperialismo económico y la feroz competencia comercial por parte de nuevas potencias (Marichal, 2010).

TABLA 15

EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN, 2002-2013

AÑOS	UE-27	ALEMANIA	GRECIA	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	EE UU	JAPÓN
2002	2,5	1,4	3,9	3,6	1,9	2,6	3,7	1,3	1,6	-0,9
2003	2,1	1	3,4	3,1	2,2	2,8	3,3	1,4	2,3	-0,3
2004	2,3	1,8	3	3,1	2,3	2,3	2,5	1,3	2,7	0
2005	2,3	1,9	3,5	3,4	1,9	2,2	2,1	2,1	3,4	-0,3
2006	2,3	1,8	3,3	3,6	1,9	2,2	3	2,3	3,2	0,3
2007	2,4	2,3	3	2,8	1,6	2	2,4	2,3	2,8	0
2008	3,7	2,8	4,2	4,1	3,2	3,5	2,7	3,6	3,8	1,4
2009	1	0,2	1,3	-0,2	0,1	0,8	-0,9	2,2	-0,4	-1,4
2010	2,1	1,2	4,7	2	1,7	1,6	1,4	3,3	1,6	-0,7
2011	3,1	2,5	3,1	3,1	2,3	2,9	3,6	4,5	2,9	-0,2
2012	2,6	2,1	1	2,4	2,2	3,3	2,8	2,8	2,1	-0,2
2013	1,5	1,6	-0,9	1,5	1	1,3	0,4	2,6	1,5	0,4

FUENTE: EUROSTAT. PARA USA Y JAPÓN EN AÑOS 2012-2013: LA CAIXA RESEARCH. PARA 2011: HTTP://ES.GLOBAL-RATES.COM/ESTADISTICAS-ECONOMICAS/INFLACION/2011.ASPX

Ahora bien, a partir de la Gran Recesión se han producido ya inflaciones negativas en el sur de Europa (véase la tabla 15)[54], relacionadas con retrocesos en los PIB, hasta llegar a tasas negativas. Y un claro estancamiento de los precios en España. Esta situación tiene sus causas, como decía, en las políticas de austeridad y en la falta de actuación del BCE. Se comprueba el desplome de los precios en 2009, un efecto rebote en 2010 y una bajada gradual desde 2011, con dos excepciones: Grecia, que se hunde sin remisión a distancia de los otros países (llega al 1% negativo en 2013), y Japón, único país que experimenta la recuperación en sus precios, frente al languidecimiento de los indicadores de Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Grecia, España y el conjunto de la Unión Europea. De alguna manera, Grecia y Japón

54. La evolución de la inflación en la Unión Europea entre 2002 y 2013 en http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tec00118&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1

sintetizan dos pautas distintas: una, la del país heleno, que se centra en la aplicación a ultranza de la austeridad, con consecuencias corrosivas (Lapavitsas, 2013); y otra que huye precisamente de esas políticas aplicadas durante largos quinquenios (Torrero, 2011), con resultados paralizantes para su crecimiento económico, y que acaba apostando por políticas monetarias expansivas. Cara y cruz para enfrentarse a una misma problemática: la crisis económica, la falta de crecimiento; y actuaciones expeditivas en ambos casos, pero en direcciones opuestas.

1. En el caso de Grecia, se amplificaron las políticas de austeridad más duras: condiciones estrictas a la administración pública, recortes de prestaciones y en inversiones, despidos masivos, rebajas de las pensiones, ajustes salariales, todo con el objetivo de equilibrar el déficit público, contener la deuda y, sobre todo, demostrar el castigo que debían padecer los incumplidores de los pactos financieros. Los préstamos librados a Grecia, que han compuesto su muy parcial rescate económico, la pérdida de iniciativa democrática —un caso no comparable, pero igualmente ilustrativo, ha sido el gobierno tecnocrático italiano, impuesto desde instancias ajenas a la democracia nacional— y las exigencias fijadas han generado movimientos sociales de protesta con resultados a veces dramáticos —suicidios, represión—. La troika está, ahora, satisfecha de las consecuencias de su cirugía gruesa: Grecia puede colocar, de nuevo, deuda en los mercados con ciertas garantías. Y Grecia ha conseguido, por fin, un superávit primario fiscal (es decir, un superávit puro, sin incluir costes de intereses). Esto ha sido aplaudido, otra vez, por todos los gurús neoliberales del mundo y por sus instituciones económicas; constituye para ellos una gran victoria. Pero lo que no se ha dicho es que Grecia ha perdido ¡el 18% de su economía!, ni se advierte que su PIB se va reduciendo a una tasa superior al 3% anual, de forma que la consecuencia es clara: mayor

sacrificio social y, en cuanto a los precios, estos se desmoronan y están ya en cifras negativas, cercanas al 2%[55]. Lo que es peor: las condiciones de vida de los griegos han vuelto atrás un par de décadas (Stavrakakis, 2013; Varoufakis, 2013). Pero, eso sí, el déficit ya cuadra y los mercados sonríen satisfechos. La adopción de estas políticas en Grecia se ha extendido, con menor virulencia, al sur de Europa. Esto tiene, además, una consecuencia más letal: la fragmentación del espacio europeo. A pesar de la estabilización de los mercados por parte del BCE, el distanciamiento entre el Sur y el Norte se agrava, con elevados costes humanos y sociales en la periferia europea. Pero esa división, que parece promocionarse, constituye a su vez una seria amenaza para la integración de la eurozona (Varoufakis, Holland y Galbraith, 2013).

2. La inacción del Banco de Japón hasta 2012 se manifestaba en las declaraciones de sus representantes en el sentido de que el problema de la economía nipona era estructural, así que correspondía actuar al gobierno. El cambio en este último se materializa con la llegada al poder de Shinzo Abe, a finales de 2012; y ese giro político infiere a su vez una reorientación de la política económica. Esta se concentra en unos vectores determinados. Primero: la expansión fiscal a corto plazo y la subida de impuestos de forma paulatina para controlar el déficit. Segundo: el relevo en la máxima autoridad del Banco de Japón, con el nombramiento de un nuevo gobernador, Haruhiko Kuroda, cuya misión inmediata es el impulso de una política monetaria que reduzca los tipos de interés reales y, a su vez, estimule la inflación, con lo que se puede activar el crecimiento. Tercero:

55. Las condiciones fijadas a Grecia se recogen en un *Memorandum* acordado por el gobierno heleno, la Unión Europea y el FMI, documento que fue aprobado por el Parlamento griego, con rango de ley. Se incluyen medidas para alcanzar el equilibrio fiscal, se aboga por un incremento de la presión fiscal, cambios en la legislación laboral y privatizaciones de servicios públicos. Véase www.mnec.gr/export/sites/mnec/en/press_office/DeltiaTypou/Documents/2010_05_04_GreecexLOI.pdf

reformas para impulsar la economía a largo plazo, que a su vez compensen el envejecimiento demográfico. Los resultados no se han hecho esperar demasiado: la depreciación del yen —en torno al 20%—, la contracción de los tipos de interés y la apreciación de los activos bursátiles son tres muestras elocuentes. Estas compilan un proceso claro, la colaboración desplegada entre la política fiscal y la monetaria, y un corolario preciso: la recuperación de los precios (Ubide, 2014). La inflación japonesa cerró 2013 con una tasa ya positiva del 0,4% —tras cuatro años seguidos negativos, y otros con parecidas tendencias en coyunturas anteriores— y las cifras disponibles en el momento de escribir este texto señalan que en los primeros meses de 2014 la inflación es del 1,5%, con perspectivas al alza hasta más del 2% al concluir ese último año[56].

INTERVENCIÓN PÚBLICA PARA DETENER LA CAÍDA

Estos dos ejemplos inciden en un hecho trascendental: la importancia de la actuación del Estado en la economía; o la consecuencia de su dejación de funciones. Puede sostenerse que 2009 fue el año que marcó el cénit de la Gran Recesión: el desplome de todos los indicadores es notable, desde los PIB hasta las variables de exportación. El crédito se abatió y, por consiguiente, también las políticas de inversión, y se afianzó una etapa de incertidumbre, de desconfianza. Pero un factor se mantuvo constante: el consumo privado. ¿Por qué? Básicamente, por el funcionamiento de los estabilizadores automáticos. Es decir, el gasto público impidió el declive de la demanda agregada; el hecho sugiere otra derivada: su contracción, los recortes en suma, junto a la presión a la baja de los salarios, conducen al agravamiento de la crisis. En el ámbito europeo, la deflación y el aumento del paro son las consecuencias directas de todo esto.

56. La Caixa, *Informe mensual*, nº 377, marzo de 2014.

La austeridad pretende reducir los déficits fiscales y, a su vez, contraer los costes laborales unitarios. En los dos aspectos, los colectivos más perjudicados son los trabajadores —y su intensa segmentación (Jones, 2013)—, las personas mayores, la población infantil, los grupos más vulnerables e, incluso, segmentos cada vez más significativos de una clase media que pierde posiciones en el conjunto social[57].

TABLA 16

EVOLUCIÓN DEL PIB EN PAÍSES ESCOGIDOS, 2002-2013. PORCENTAJE DE CRECIMIENTO

PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-27	1,3	1,5	2,6	2,2	3,4	3,2	0,4	-4,5	2	1,7	-0,4	0,1
Eurozona	0,9	0,7	2,2	1,7	3,2	2,9	0,4	-4,4	2	1,6	-0,7	-0,4
Alemania	0	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4	3,3	0,7	0,4
Irlanda	5,4	3,7	4,2	6,1	5,5	5	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	
Grecia	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-7	-3,9
España	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Francia	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2	0	0,2
Italia	0,5	0	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	-1,9
Portugal	0,8	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4	0	-2,9	1,9	-1,3	-3,2	-1,4
Reino Unido	2,3	3,9	3,2	3,2	2,8	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,3	1,7
Estados Unidos	1,8	2,8	3,8	3,4	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,9
Japón	0,3	1,7	2,4	1,3	1,7	2,2	-1	-5,5	4,7	-0,5	1,4	1,5

FUENTE: HTTP://EPP.EUROSTAT.EC.EUROPA.EU/TGM/TABLE.DO?TAB=TABLE&INIT=1&LANGUAGE=FR&PCODE=TEC00115&PLUGIN=1

57. Contrastes claros entre altos dirigentes europeos: mientras que László Andor, comisario europeo de Empleo y Asuntos Sociales, afirma que no podemos hablar del fin de la crisis con niveles tan altos de paro —lo cual es un reconocimiento de los problemas que están comportando las medidas desplegadas por la troika— y que se necesitan estímulos adicionales para impulsar la economía —con una importante incidencia en planes de empleo juvenil—, Hans Werner Sinn, presidente del IFO (un importante *think tank* alemán), defiende una mayor devaluación interna de salarios y precios en España y países periféricos, de manera que subraya que el duro sacrificio que eso supone es totalmente necesario para superar la recesión, si bien reconoce que es un camino muy difícil de gestionar. Sinn acaba por conceder, no obstante, que la austeridad es peligrosa para la sociedad porque la puede romper. Véanse http://economia.elpais.com/economia/2014/02/07/actualidad/1391788402_204837.html y http://economia.elpais.com/economia/2014/04/06/actualidad/1396811384_704713.html

Ahora bien, la situación más problemática no afecta a todos los países europeos por igual. Una perspectiva de los crecimientos económicos en los últimos años permite comprobar contrastes y semejanzas (tabla 16). Es innegable, como ya se ha afirmado, que 2009 es el año más duro de la Gran Recesión, hasta el momento. Las caídas de todos los países son evidentes, encabezadas por las pérdidas de Alemania, Reino Unido, Italia y Japón, superiores al -5%. La recuperación germánica es, sin embargo, expeditiva: en 2010 se aprecian tasas muy importantes de crecimiento, motivadas por las medidas de expansión fiscal que se produjeron prácticamente en todo el mundo. El rebote es ilustrativo; la recuperación parecía adentrarse en un camino de mayor consistencia. Todas las curvas, con la única excepción de la griega, se alzan, para caer de nuevo tras la retirada de los estímulos en mayo de 2010. El desplome heleno es cáustico: el PIB se arrastra literalmente en el fondo de la crisis y solo parece repuntar con gran tibieza en 2013, toda vez que pasa del -7% al -4%: Pirro en clave económica. El recetario de la troika, llevado hasta sus últimas consecuencias, proporciona este perfil.

La tendencia de las curvas delineadas es, no obstante, engañosa. Solo el gran y común socavón de 2009 permite conjeturar similitudes. Las trayectorias posteriores se bifurcan, habida cuenta de que encarnan los primeros resultados de la política económica desplegada, tras los velados coqueteos keynesianos: la ortodoxia vuelve, y lo hace con más fuerza, al comprobarse los problemas de la deuda exterior de los países y los intereses existentes en ella por parte de los sistemas financieros francés y alemán, tal y como ya se ha glosado en otro apartado de este libro. No puede eludirse, bajo preceptos ideológicos, un hecho objetivo: las medidas de estímulo, de arrinconamiento de los corsés de Maastricht, funcionaron durante más de un año, con resultados bien apreciables, en márgenes temporales algo más amplios que en la Unión Europea. En concreto, en Estados Unidos: un crecimiento que se iba desinflando desde 2003 cede paso al abrupto tropiezo de 2008 y 2009, para remontar después a tasas positivas, si bien poco robustas. La

preocupación por el incremento en la tasa de paro promovió un posicionamiento harto diferente al europeo, más centrado en un control inexplicable, dadas las cifras disponibles, sobre los precios; y en una inquietud más urdida que es la garantía del pago de la deuda por parte de los países periféricos.

IMPACTOS DESIGUALES

En la línea de la disparidad de las respuestas macroeconómicas, se presenta una cuestión: ¿qué países están sufragando, de alguna manera, el coste de la Gran Recesión en el marco de la Unión Europea? Se trata de dar una contestación en la tabla 17 y los gráficos 13 y 14. Se han calculado las pérdidas de riqueza de los países seleccionados, a partir de dos cortes cronológicos: 2007, como año que cabalga entre el estallido voraz de la crisis y los últimos espasmos de tranquilidad económica, y 2013, con datos de cierre ya aceptados por Eurostat. Los números, que difieren de otras aportaciones recientes (Tsoukalis, 2014)[58], se corresponden a crecimientos del PIB a precios corrientes de mercado. Las cifras delatan las sangrías helena e irlandesa, con pérdidas de riqueza del orden del -18% en seis años, mientras las caídas no son nada desdeñables en el Reino Unido, Portugal y España.

TABLA 17

DOS CORTES DEL PIB EN PAÍSES ESCOGIDOS*.
EN MILES DE MILLONES DE EUROS

PAÍSES	2007	2013	% 2013/2007
Grecia	223	183	-18,1
España	1.053	1.020	-3,1
Francia	1.887	2.067	9,5

58. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/europe/tsoukalis-unhappy-state-of-the-europea-union-elcano2014#.U0ofhOZ_tss

TABLA 17

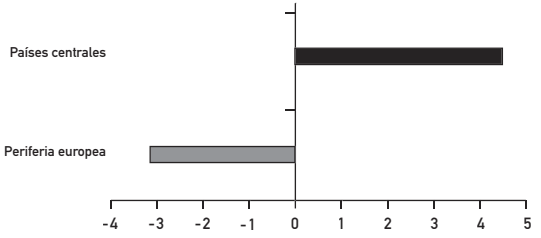
DOS CORTES DEL PIB EN PAÍSES ESCOGIDOS*.
EN MILES DE MILLONES DE EUROS (CONT.)

PAÍSES	2007	2013	% 2013/2007
Italia	1.554	1.559	0,3
Portugal	169	165	-2,4
Reino Unido	2.087	1.887	-9,6
Estados Unidos	10.566	12.607	19,3
Japón	3.181	3.760	18,2
Alemania	2.429	2.737	12,7
UE-28	12.474	13.068	4,8
Irlanda	146	120	-18,1

* DE LOS ESTADILLOS QUE SE PRESENTAN EN LA PUBLICACIÓN DE LA FUENTE, SE HA OPTADO POR RECOGER LOS DATOS QUE HOMOGENEIZAN LAS CIFRAS MONETARIAS EN EUROS, DE FORMA QUE EXISTEN CAMBIOS EN RELACIÓN AL REINO UNIDO, ESTADOS UNIDOS, JAPÓN E IRLANDA, TODA VEZ QUE EL MISMO DOCUMENTO PRESENTA EL PIB CON MONEDA NACIONAL. EL CASO QUE LLAMA MÁS LA ATENCIÓN ES EL DEL REINO UNIDO, QUE EN MONEDA NACIONAL OFRECE UN PIB DE 1.428 MILLARDOS DE LIBRAS ESTERLINAS EN 2007, PARA PASAR A 1.605 MILLARDOS EN 2013; UN CRECIMIENTO QUE NO SE CORRESPONDE CON LAS CIFRAS PRESENTADAS CUANDO SE REDUCEN A EUROS POR PARTE DE LA PROPIA FUENTE, TAL COMO PUEDE VERSE EN NUESTRO CUADRO; VÉASE *STATISTICAL ANNEX OF EUROPEAN ECONOMY*, OTOÑO 2013, PP. 36-41.

GRÁFICO 13

CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DE LA RIQUEZA
EN EUROPA, 2007-2013, EN PORCENTAJE SOBRE EL PIB

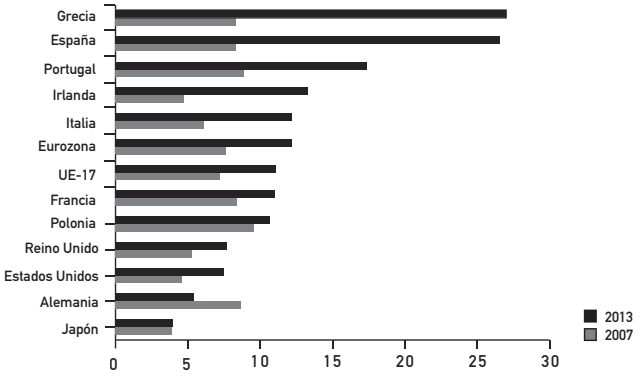


Un ejercicio elemental de agregar, como países periféricos, a España, Grecia, Italia, Portugal e Irlanda, y centrales, a Reino Unido, Alemania y Francia, arroja los resultados del gráfico 13: los países más ricos de Europa no solo han soportado mejor la Gran Recesión en este último sexenio —el ejemplo británico es la excepción a la regla—, sino que, además, han experimentado un tangible avance de su PIB. A la par, la periferia se desmorona con más de un -3% de pérdida: 7 puntos porcentuales separan el norte del sur de Europa, en este esquema elemental que se ha propuesto. Pero

suficientemente indicativo de quién está, de verdad, en crisis, quién la está superando y, lo que parece más pertinente, qué bases de futuro se están poniendo para encarar nuevas fases de esta inconclusa Gran Recesión. En tal sentido, el gráfico 14 ilumina sobre esta idea de proyección. El desempleo se ceba, igualmente, en el sur, con crecimientos estridentes en Grecia y España. Francia ve aumentar la desocupación, igual que el Reino Unido, pero a cotas más livianas. Mientras tanto, el paro se ha contraído en Alemania: del 8,7% en 2007 al 5,4% en 2013, una situación estadística de plena ocupación, si bien debe anotarse el efecto que tienen los *minijobs* en este proceso de ajuste positivo en el mercado laboral germánico.

GRÁFICO 14

EVOLUCIÓN DEL PARO, 2007 (GRIS)-2013 (NEGRO), EN PORCENTAJE SOBRE POBLACIÓN ACTIVA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL *STATISTICAL ANNEX OF EUROPEAN ECONOMY*, OTOÑO DE 2013. HTTP://EC.EUROPA.EU/ECONOMY_FINANCE/PUBLICATIONS/EUROPEAN_ECONOMY/2013/PDF/2013_11_05_STAT_ANNEX_EN.PDF

INFLACIÓN, PARO, CRECIMIENTO: UNOS EJERCICIOS ESTADÍSTICOS

A partir de los datos disponibles de precios, PIB y paro, se proponen a continuación tres ejercicios de estadística descriptiva, correspondientes a la coyuntura 2002-2013, para evaluar

el grado de impacto que una variable puede ejercer sobre otra, con una metodología sencilla que huye de excesivas herramientas econométricas. Las relaciones se concretan así[59]:

1. Inflación y crecimiento económico: la deflación no ayuda. Se han obtenido los coeficientes de correlación entre ambas magnitudes para el periodo 2002-2013 y para una serie de países escogidos, con el objetivo de apreciar el nivel de dependencia entre ellas. Los resultados se ordenan en la tabla 18.

TABLA 18

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE INFLACIÓN Y PIB POR PAÍSES

INFLACIÓN/PIB	COEFICIENTE
Correlación Alemania	0,64
Correlación Francia	0,49
Correlación Italia	0,26
Correlación EE UU	0,52
Correlación Reino Unido	-0,31
Correlación Japón	0,35
Correlación Portugal	0,30
Correlación España	0,78
Correlación Grecia	0,39

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS: HTTP://EPP.EUROSTAT.EC.EUROPA.EU/TGM/TABLE.DO?TAB=TABLE&INIT=1&LANGUAGE=FR&PCODE=TEC00115&PLUGIN=1; HTTP://ES.GLOBAL-RATES.COM/ESTADISTICAS-ECONOMICAS/INFLACION/2011.ASPX

Tres factores deben subrayarse:

a) Las relaciones más dependientes se hallan en Alemania y España, de forma que la evolución de los precios se acompasa más a la trayectoria del PIB en ambos casos. Es decir, los precios han caído cuando lo ha hecho el crecimiento, y al revés, con lo que se pueden intuir factores de

59. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tec00115&plugin=1; http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/2011.aspx

carácter endógeno —cambios en la demanda, en el consumo— vinculados a las políticas económicas que acaban por incidir en la formación de los precios.

b) Las conexiones menos estrechas se aprecian en Grecia, Portugal, Italia y, de forma llamativa, Reino Unido. La evolución ítalo-lusa es parecida: una primera fase de cierta "independencia" de las variables (entre 2002 y 2008), para pasar a un grado de dependencia más evidente, a raíz de la mayor señal de la Gran Recesión, con el desplome de 2009. Parece como si la demanda interior se mantuviera todavía robusta, a pesar de la caída del PIB, siendo el caso británico el más ilustrativo: aquí la correlación es negativa, los precios conservan una senda de mantenimiento e incluso un ligero aumento a pesar del desmoronamiento del PIB.

c) Francia, Estados Unidos y Japón entran en una vía de "normalidad" en función de sus respectivas trayectorias económicas. La deflación nipona era estructural desde principios de los años noventa —con precios negativos—, mientras que los niveles de dependencia en los casos galo y norteamericano son más elevados que en el grupo precedente.

Es decir, las demandas internas de los países han respondido de manera dispar a los impactos de la crisis. Así, los países ordenados en los apartados a) y c) han actuado, internamente, con mayores prevenciones de consumo ante las noticias y las consecuencias ya visibles de la recesión, de forma que han ajustado la demanda. Las naciones enmarcadas en el epígrafe b) insinúan comportamientos más despegados a la evolución del crecimiento económico: mantienen durante un tiempo sus pautas de consumo, en paralelo a una situación de gran dificultad económica que se recoge, de forma palmaria, en el precipicio de 2009. Lo que igualmente parece desprenderse de estos datos es que el proceso de deflación acompaña la pérdida de la capacidad de riqueza;

y esta, a su vez, retroalimenta la caída de los precios. La transitoriedad de algunos comportamientos en la demanda de los países b) no puede eludir la significación de que los precios a la baja no son buenos acompañantes para una recuperación solvente.

2. Desempleo y crecimiento económico: ¿a qué tasas de PIB se pueden generar puestos de trabajo?[60]. Este interrogante persigue a economistas y políticos desde siempre y ha estimulado diferentes aportaciones recientes, referidas a la economía española y a sus regiones, basadas en la formulación de la denominada ley de Okun (Ballesteros, Núñez y Usabiaga, 2012; Villena, 2013)[61]. En nuestro caso, se han escogido tres muestras, dos referidas a países, Estados Unidos en un periodo cronológico extenso (1948-2013) y España (1971-2013); y una exploración de economía regional, con Baleares como ejemplo (1991-2013). En las tres zonas tratadas, la robustez y continuidad de las fuentes estadísticas ha determinado escoger un periodo cronológico concreto, que es dispar en cuanto a los orígenes de las observaciones. Se impone un breve comentario metodológico, dadas las distintas estimaciones existentes sobre la ley de Okun. En nuestro ejercicio, nos hemos decantado por aplicar criterios parecidos a los expuestos por Olivier Blanchard en su estimación sobre la economía estadounidense (Blanchard, 2006). En ese trabajo, se muestra una relación del siguiente tipo:

$$ut\text{-}ut\text{-}1=\text{-}0{,}4(gyt\text{-}3)$$

60. En este apartado, he contado con la ayuda de Miquel Quetglas.

61. En su obra capital, Arthur Okun (1970) analizaba el PIB real de Estados Unidos en los años cincuenta, justo en los inicios de la guerra de Corea, cuando el paro y la inflación mantenían tasas muy bajas, y extrapolaba la producción nacional de aquellos años hacia el futuro, con la adición de la tendencia a largo plazo de las mejoras en la productividad. Es así como obtuvo techos de máxima capacidad productiva y de plena ocupación para las décadas de 1950 y 1960, y concluyó que, cuando el PIB cambiaba en un 3%, la tasa de paro lo hacía un 1%, en dirección contraria. O, formulado de otra manera, que a una subida de un 1% en el desempleo le correspondía una caída de un 3% del PIB. Esta tesis infiere que la elasticidad de la renta respecto a la ocupación es de 3. La relación se ha mantenido a lo largo de las décadas de 1970 y 1980, y solo en los noventa este guarismo se redujo al 1,5%.

Esto significa que el coeficiente beta se sitúa en -0,4 y que la tasa de crecimiento efectiva de la economía norteamericana debería ser, al menos, del 3% para que no se incrementara el desempleo. Esto es debido a dos factores que hay que tener en cuenta en las economías de mercado de nuestro entorno: el crecimiento de la población y la mejora tecnológica, que produce aumentos en la productividad del trabajo. Habría que compensar los cambios en estas dos variables para que no se vean afectados los niveles de empleo y desempleo, tal y como expone José Emilio Villena (2013). Con estos fundamentos, nuestros resultados, que se ordenan en la tabla 19, sintetizan[62]:

TABLA 19

LEY DE OKUN: REDUCCIÓN DEL PARO EN FUNCIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO, 1949-2013

PIB ESTADOS UNIDOS	PERIODO ESPAÑA	PIB ESPAÑA	PERIODO BALEARES	PIB BALEARES	OBSERVACIONES
3,39	1977-2013	2,79	1991-2013	3,13	Datos trimestrales
3,39	1977-2013	2,89	1981-2012	3,54	Datos anuales

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA, CON LA AYUDA DE MIQUEL QUETGLAS. LAS FUENTES TRABAJADAS HAN SIDO LAS SIGUIENTES. PARA ESTADOS UNIDOS, U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (HTTP://WWW.BEA.GOV/NATIONAL/INDEX.HTM#GDP). UNEMPLOYMENT: BUREAU OF LABOR STATISTICS, UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR (HTTP://WWW.BLS.GOV/CPS/). PARA ESPAÑA. PIB: CONTABILIDAD NACIONAL TRIMESTRAL Y CONTABILIDAD NACIONAL DE ESPAÑA, INE; TASA DE PARO: EPA (HTTP://WWW.INE.ES). PARA BALEARES, HTTP://DGECONOMIA.CAIB.ES. HTTP://WWW.INE.ES.

a) El crecimiento económico reduce el paro en las economías observadas, independientemente de su tamaño y estructura.
b) Ahora bien, los ritmos de crecimiento son distintos. En el caso de Estados Unidos, tanto si se trabaja con variables trimestrales como anuales la tasa de crecimiento es la misma: 3,39% (cambia a partir del tercer decimal).

62. Para Estados Unidos, con datos trimestrales: ut-ut-1=-0,371733 (gyt -3,39684666). Para Estados Unidos, con datos anuales: ut-ut-1=-0,383025 (gyt -3,391984857). Para España, con datos trimestrales: ut-ut-1=-0,87522 (gyt -2,794076918). Para España, con datos anuales: ut-ut-1=-0,921303 (gyt -2,86995). Para Baleares, con datos trimestrales: ut-ut-1=-0,713408 (gyt -3,137950514). Para Baleares, con datos anuales: ut-ut-1=-0,591819 (gyt -3,54396699).

Para España, los datos anuales infieren un PIB del 2,89% como palanca efectiva para reducir el paro; mientras que en Baleares estamos ante un requerimiento mayor, del orden del 3,54%.

TABLA 20

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE INFLACIÓN Y PARO POR PAÍSES

INFLACIÓN/PARO	COEFICIENTE
Correlación Alemania	-0,14
Correlación Francia	-0,47
Correlación Italia	-0,11
Correlación EE UU	-0,63
Correlación Reino Unido	0,66
Correlación Japón	-0,75
Correlación Portugal	-0,40
Correlación España	-0,57
Correlación Grecia	-0,75

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS: HTTP://EPP.EUROSTAT.EC.EUROPA.EU/TGM/TABLE.DO?TAB=TABLE&INIT=1&LANGUAGE=FR&PCODE=TEC00115&PLUGIN=1; HTTP://ES.GLOBAL-RATES.COM/ESTADISTICAS-ECONOMICAS/INFLACION/2011.ASPX

3. Inflación y paro: los precios aumentan cuando se reduce el paro. Se han calculado los coeficientes de correlación entre ambas magnitudes también para el periodo 2002-2013 y para países escogidos, para explicitar el nivel de dependencia entre ellas. Los datos se ofrecen en la tabla 20[63].

Se destaca lo siguiente:

a) Todas las correlaciones son inexistentes, con la única excepción del Reino Unido. Los niveles de dependencia

63. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tec00115&plugin=1; http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/2011.aspx

—si bien en sentido negativo— son más elevados en los casos de Grecia, España, Japón y Estados Unidos; es decir, aquí el paro aumenta con más claridad cuando los precios caen, y a la inversa, con lo que se manifiesta en este corto plazo que la inflación moderada contribuye a corregir la tasa de desocupación.

b) Se advierten países con bajos coeficientes —si bien dispares entre ellos—, como Alemania, Francia, Portugal e Italia. Pero, tal y como sucede en el grupo a), inflación y paro funcionan también aquí con movimientos opuestos: cuando los precios crecen, aunque sea de forma más moderada, el paro se reduce igualmente.

c) El caso del Reino Unido ofrece un comportamiento que no encaja con ningún otro ejemplo: los precios bajan en 2009, se recuperan con rapidez al año siguiente y vuelven a caer a partir de 2011. La curva del paro, no obstante, se mantiene estable —sin que se dibujen repuntes llamativos— desde 2009 hasta 2013.

CRECIMIENTO E INFLACIÓN CORTAN EL PARO

En los ejercicios expuestos, la relación de la inflación con otras variables revela que unos niveles moderados de inflación no tienen por qué ser, de forma automática, negativos; incluso pueden ser beneficiosos para las estructuras económicas. Es decir, una inflación controlada puede representar una contrapartida tolerable, siempre y cuando las tasas de crecimiento sean positivas y las de paro se reduzcan. Algunos de los más prestigiosos economistas académicos norteamericanos han investigado este tema, que marca un punto de heterodoxia en el marco de las interpretaciones más convencionales sobre la evolución económica. El periodo central de análisis de estos autores se vincula a la crisis que surge en 2001, con el desplome de las empresas tecnológicas; también aquí se realizaron comparaciones y

análisis entre variables determinantes, como el crecimiento económico, la inflación, el paro y las evoluciones bursátiles.

George Akerlof afirmaba, en un trabajo publicado en 1996 y en referencia a la economía americana (Akerlof, Dickens y Perry, 1996), que los costes de mantener una inflación baja, cada vez más próxima a cero, acabaría por representar una caída del PIB, a la vez que recomendaba que la estabilidad completa de precios no podía ser, de ninguna manera, el objetivo fundamental de la Reserva Federal. La teoría de Akerlof no contradecía, sin embargo, los modelos econométricos del banco emisor[64]. Akerlof no criticaba el control de los precios, que elogia sin paliativos, pero cuestionaba la obsesión por alcanzar una tasa de inflación cercana al cero, máxime cuando la tasa de paro se encontraba en niveles muy ajustados, en torno al 6% en el momento en el que el trabajo se publicó. Su teoría indica que la reducción de la inflación, cuando es elevada, incrementa muy poco el paro, por lo que es recomendable mantener bajas las tasas de inflación, hecho que beneficia los cálculos sobre el futuro, habida cuenta de que el coste en número de parados es menor. Ahora bien, cuando con un cierto nivel de productividad se quiere mantener la reducción de la inflación, los costes en términos de ocupación de trabajo son muy elevados (Krugman, 1997; Madrick, 1998; Castells, 2000). La razón principal que aporta Akerlof es que una inflación demasiado baja origina costes de carácter político-social importantes. En otras palabras: disminuir hasta el 3% la tasa de inflación es barato en el sector trabajo; pero por debajo de esa cifra, el coste se eleva muy rápidamente. Akerlof recurre a casos de Historia Económica —en concreto, la crisis de 1929 y sus repercusiones— para explicar de forma más convincente su modelo, y subraya cómo, desde la óptica de los precios y de la

64. Tales modelos se adhieren al principio NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unenployment*), o sea, la tasa de desempleo que no acelera la inflación, que el BCE situaba entre el 6 y el 6,2%. Es decir, si el paro caía por debajo de esos porcentajes, el riesgo de inflación era patente, según la institución presidida entonces por Alan Greenspan.

ocupación, la intensa deflación que se produjo se acompañó de una elevadísima tasa de paro, que llegó a una cuarta parte de la población activa de Estados Unidos. Los trabajos de Peter Temin abonan esta constatación y demuestran que fue la obstinada política económica, decidida a mantener el patrón oro a toda costa, una de las causas centrales de la extensión de la depresión. Es así cómo las autoridades monetarias y fiscales aplicaron recetas contractivas, cuando la mirada retrospectiva hoy nos demuestra que hacían falta políticas expansivas. Pero cualquier planteamiento alternativo debía transgredir el régimen del patrón oro, que se había traducido en paradigma intocable para los políticos y economistas, pero dramáticamente fisurado por la realidad. Todas las alternativas eran tomadas como aberraciones respecto a la estabilidad que representaba el patrón monetario existente y no eran consideradas ni por las autoridades ni por los inversores (Temin, 1989).

Paul Krugman (1996) ha argumentado en un sentido similar al de Akerlof. Dice este autor que los beneficios de la estabilidad de los precios son relativos y se sirve de la Historia Económica para demostrarlo: la gran desinflación de los años ochenta en la economía americana, que presionó a la baja los precios del 10 al 4%, se alcanzó tras un prolongado periodo de elevadas tasas de paro y de un exceso de capacidad productiva. La cifra de paro de 1979 se recuperó en 1988 —casi una década de evolución negativa—, de forma que puede hablarse de una relación de sacrificio de enorme coste, evaluado en cerca de un billón de dólares, para conseguir un pequeño avance en un plazo demasiado largo. Las conclusiones del autor son meridianas: la creencia de que la estabilidad absoluta de los precios es una bendición, que proporciona grandes beneficios con escasos costes, descansa más en la fe que en la evidencia. Y esta apunta hacia otro rumbo: una inflación baja, cercana al cero, infiere fuertes contrapartidas penalizadoras para la economía. Krugman efectúa unas correlaciones simples para avalar sus conjeturas: la primera, entre el crecimiento económico y la

creación de ocupación entre 1980 y 1995, con resultados que le permiten afirmar que el crecimiento cortaba el paro; y una segunda, entre la inflación y el paro entre 1985 y 1995, que es totalmente inexistente. En suma, el lema que acaba acuñando este autor es sencillo pero elocuente: el crecimiento trunca el paro, mientras que la inflación no. En esa misma línea, estudios sobre la inflación para el periodo 1979-1990 (con la utilización de indicadores de carácter monetario y otros relacionados con el desarrollo humano) constatan la incidencia negativa para salarios, rentas y niveles de vida (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1992). Joseph Stiglitz (2002) remacha estas mismas ideas. Un país puede tener una inflación baja sin crecimiento y con elevada desocupación. Para la mayor parte de los economistas esta nación tendría un esquema macroeconómico desastroso. Pero como la inflación excesivamente elevada conduce muchas veces a un crecimiento reducido, y este a un paro elevado, la inflación se estigmatiza de forma sistemática. La afirmación de Stiglitz se dirige, sobre todo, a los posicionamientos, invariables y acríticos, del FMI hacia los países pobres.

CAPÍTULO 5

BENEFICIO ECONÓMICO Y DESIGUALDAD SOCIAL

LA CLAVE DE LA TASA DE BENEFICIO

La Gran Recesión ha abierto un nuevo panorama en el análisis de la crisis económica, desde planteamientos más heterodoxos en economía. Si los argumentos más convencionales se centran, sobre todo, en elementos de carácter financiero, bursátil o monetario —tal y como se ha visto en capítulos anteriores—, la persistencia de la recesión está obligando a los científicos sociales —con visiones holísticas de sus disciplinas— a trabajar con parámetros más permeables. Es aquí donde cabe incorporar visiones que, rehusadas por el grueso del mundo académico, pueden resultar iluminadoras para fijar un análisis diferente de la crisis económica. En tal sentido, la recuperación de la idea del ciclo económico —ligada al comportamiento de la tasa de beneficio— constituye uno de los acervos que hay que subrayar. Los ciclos de onda larga, cuya existencia habían llegado a poner en duda los defensores acérrimos de la economía de equilibrio, no solo están bien presentes en el mundo económico real, sino que empiezan a ser aceptados por sus principales detractores. Las hipótesis de largo plazo tienen una especial fascinación

para el análisis del comportamiento capitalista. Pero también son las más propicias para incurrir en errores por falta de una suficiente base estadística construida con rigor que sirva para poder contrastar las hipótesis con la realidad. En este tipo de análisis prevalece la idea de que la economía capitalista gravita en el entorno de posiciones de largo plazo, que pueden ser de estabilidad (caso del equilibrio clásico defendido por Adam Smith o David Ricardo) o de inestabilidad (muestras al respecto: Karl Marx con la tendencia decreciente de la tasa de beneficio, Joseph Schumpeter con la hipótesis de las revoluciones tecnológicas o John Maynard Keynes con la orientación inherente del capitalismo para generar una falta de demanda agregada). Sobre el análisis del ciclo económico de onda larga y la crisis adopto dos líneas metodológicas:

a) El establecimiento de una horquilla de equilibrio en la distribución de la renta que permita asegurar la sostenibilidad de la demanda agregada (Sylos Labini, 1988). Esto puede ser porque los salarios mantienen niveles aceptables de consumo o porque estos son considerados —por los *animals spirits* empresariales— como suficientes para garantizar beneficios que mantengan el proceso de inversión y de acumulación del capital, de forma que se corrobora así la sostenibilidad del crecimiento económico.
b) La aproximación histórica, tal como defendía Joseph Schumpeter (2003) o, más recientemente, propone Thomas Piketty (2013), favorecida por un mejor acceso a los servicios estadísticos nacionales del área de los principales países de la OCDE. Se han ido elaborando series completas sobre el stock de capital que han permitido analizar más pormenorizadamente la evolución de la tasa de beneficio para distintas economías nacionales y su desagregación por sectores económicos. Destacan aportaciones originales que abrazan aspectos

salariales, de desigualdad o de crecimiento, que se han realizado en Francia a partir de los trabajos de análisis aplicado (Duménil y Lévy, 2007), y para la economía de Estados Unidos (Shaikh, 2010; Stiglitz, 2012; Galbraith, 2014).

La observación que planteo se centra de forma preferente sobre Estados Unidos y tiene un objetivo modesto que, al mismo tiempo, deviene ambicioso por las posibilidades que abre para reinterpretar las crisis económicas y los ciclos: la percepción de la tasa de beneficio como piedra angular de las explicaciones más estructurales de las recesiones y la utilización de la Historia Económica como laboratorio de análisis para comprobarlas (Navinés *et al.*, 2014)[65]. Debe destacarse que la ganancia y la tasa de ganancia no suelen ser, en general, temas que sean tratados por la economía académica. Desde posiciones más críticas —economías keynesiana y marxista—, sí

65. Las principales fuentes trabajadas han sido las siguientes. Para la economía de Estados Unidos: Bureau of Labour Statistics (BLS). A continuación, se comentan las tres variables clave que se han analizado:
Cuota de Excedentes (q): la base de datos utilizada es la tabla 1.12 de la National Income by Type of Income (NITI). En este caso la (q) viene definida como el cociente entre los Excedentes Empresariales (E) y el PIB (Y). El Excedente Empresarial (E) se ha calculado restando a *National Income* (fila 1) la *Compensation of Employees* menos *Employer Contributions for Employee Pension and Insurance Funds* (fila 2 menos fila 7). A la resultante se la ha dividido por *National Income* (fila 1).
Tasa de Beneficio (r): se ha obtenido a través de las series de la National Income and Product Account (NIPA) y Fixed Assets Tables (FAT). En tal aspecto, se ha seguido a Shaikh (2010).
Productividad del Capital (π_K): se ha estimado a partir del cociente de la Cuota de Excedente y la Tasa de Beneficios (r).
Para el análisis de los casos de Alemania y España, los datos se han obtenido de la Base AMECO (Economic and Financial Affairs, European Commission en http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm).
La justificación de restar las contribuciones a fondos de pensiones, pólizas de seguros, bonos, etc., de la masa salarial total se explica porque entendemos que el origen de la financiación de estos fondos se ha hecho a partir de los excedentes de las empresas y, por consiguiente, forman parte de los mismos, ya que el incremento de estos fondos es muy significativo a partir de 1980. De hecho, en su mayor parte integran las retribuciones de los altos ejecutivos, y este fuerte incremento se da cuando se ralentiza el crecimiento promedio del salario por trabajador, que no incluye estos emolumentos (Navinés *et al.*, 2014).

se discute la relación entre la tendencia de la tasa de ganancia a disminuir y los cambios que se producen en las estrategias de inversión, hecho que conduce a crisis en el sistema económico (Tapia y Astarita, 2011). En tal aspecto, Ernest Mandel (1983) y Anwar Shaikh (1990) ven la trayectoria descendente de la tasa de ganancia como un fenómeno a largo plazo, habida cuenta de que la disminución de la rentabilidad acabaría produciendo una crisis. Duncan Foley habla de crisis estructurales en la economía americana entre fines del XIX y la Gran Recesión, en las que detecta sendos procesos de pérdidas de beneficios en la depresión de finales del siglo XIX y en la crisis de la década de 1970, con la estanflación; y unas causas más vinculadas al aumento de la tasa de explotación, que incumbirían a la Gran Depresión y la Gran Recesión (Foley, 2010). José A. Tapia *et al.* (2012) apuntan, por su parte, la existencia de cinco crisis en la fase neoliberal: 1975, 1980, 1992, 1998, 2008. Una crisis por década, con una forma distinta de medición: las emisiones de CO_2, que se quiebran al comienzo de cada una de las crisis (para la Gran Recesión, las emisiones se estancaron en 2009). Shaikh ha vinculado el aumento de la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia, de forma que la caída de esta afectaría lo que este autor califica como "masa de ganancia" —un gran agregado que puede aumentar, aunque la tasa de ganancia disminuya—, cuyo estancamiento y descenso inferiría otro proceso: la caída de la inversión, indicador clave en el desencadenamiento de la crisis (Shaikh, 2010). Este planteamiento es tributario de la visión de las ondas largas en el desarrollo del capitalismo, donde los ciclos de Nikolai Kondratieff enmarcarían el análisis, junto a las destrucciones creadoras de Joseph Schumpeter[66].

66. Ernest Mandel y Anwar Shaikh ven en la aportación de Kondratieff el factor articulador que pone en un mismo modelo la dinámica a corto y largo plazo. El ciclo de crisis correspondería a las ondas largas (50-60 años), y lo que habría entre medias constituirían ciclos comerciales. Es decir, estos autores asumen que las crisis se producirían cada varias décadas; o sea, el capitalismo habría sido capaz de librarse de crisis más estructurales, teniendo en cuenta siempre el marco temporal de Kondratieff.

Sin embargo, José A. Tapia y Rolando Astarita han destacado, recogiendo aportaciones de otros autores y con cálculos propios, que no existen evidencias estadísticas de que la tasa de ganancia caiga de forma tendencial antes de las más recientes crisis económicas, incluida la Gran Recesión. Esto contradice la visión mecánica de algunos expertos que han buscado en esa contracción la explicación más cabal de las crisis, a pesar de que las comprobaciones no vayan en esa dirección (Moseley, 1991; Minqi, 2007; Shaikh, 2010)[67]. Tapia y Astarita trabajan con los datos de la NIPA (National Income and Product Account) y de FAT (Fixed Assets Tables) y llegan a una conclusión[68]. Según las magnitudes trimestrales de la contabilidad nacional, la tasa de ganancia de las empresas estadounidenses empezó a caer en trimestres previos a la recesión de 2001 y de la crisis de 2007-2009. La masa de ganancia también dejó de crecer y disminuyó años antes de esas crisis. Se advierte entonces que la inversión cae también, pero después que la tasa de ganancia. Con todo, no se constata una larga tendencia de pérdida de beneficios, que es lo que otros economistas aseguran. Sin embargo, la posición de Tapia y Astarita es rotunda: lo que acaba por imprimir un estado de inestabilidad al capitalismo es el desplome de la tasa de

67. De hecho, Li Minqi (2007) no observa ninguna tendencia clara de la tasa de ganancia en Estados Unidos desde el final de la guerra de 1914 hasta el comienzo de la Gran Depresión, toda vez que es muy oscilante. Y, según los datos disponibles, no hay constancia de caída en la tasa de ganancia desde los años 1980 hasta 2007 (Tapia y Astarita, 2011).

68. A partir de estas fuentes establecen tres formas de estimación de la tasa de ganancia anual media de las empresas:
Ganancias en el mercado nacional (*domestic profits*) del último trimestre de cada año (tablas NIPA 6.16 C y D fila 2), dividido por el valor del fondo neto de activos fijos privados no residenciales, con estimaciones de fin de año FAT 4.1. fila 13.
Este cálculo no pone, sin embargo, todo el capital en el denominador; solo el capital fijo, pero no el circulante. Alternativa: calcular la tasa de ganancia sobre ventas, pero entonces no se tiene en cuenta el capital fijo.
Relación entre beneficios y activos de los accionistas (Quaterly Financial Report of Manufacturing, Mining and Trade Corporations, 2010). Se toman ganancias del cuarto trimestre de cada año de empresas manufactureras con activos de un cuarto de millón de dólares o más.
En todos estos métodos no se advierte una tendencia decreciente de la tasa de ganancia (Tapia y Astarita, 2011).

ganancia, que involucra el sistema económico y lo hace oscilar entre fases de auge y de declive. Los autores consideran que esta situación podría calificarse como una "ley" económica, si bien disienten de que estas tendencias de caída sean tan extensas como preconizan otros expertos, de forma que defienden más bien fluctuaciones —con breves coyunturas de recuperación y otras de pérdida— frente a la óptica más mecanicista de pensar en trayectorias de ciclo más largo en la caída de la tasa de ganancia.

Con estos fundamentos, recojo cuatro pautas metodológicas que proceden a su vez de la investigación colectiva firmada con Navinés *et al.* (2014):

1. Se toma como patrón de referencia el comportamiento cíclico de onda larga (1910-2010) de la economía de Estados Unidos, al tiempo que se ha aplicado dicho patrón a las principales economías europeas del área de la OCDE —Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España—. En este apartado, me centro solo en Alemania y España.
2. La desigualdad en la distribución de la renta se encuentra correlacionada con la evolución de la participación de las rentas del capital o excedentes brutos de explotación en la renta nacional (q).
3. La participación de las rentas del capital o excedentes brutos de explotación en la renta nacional (q), juntamente con la evolución de la productividad del capital (π_K), son las dos variables clave que explican el comportamiento de la tasa de beneficios (r).
4. La evolución de esta última es un dato esencial que explica el ciclo de los negocios en una economía capitalista. En Estados Unidos sigue el siguiente patrón de comportamiento: creciente y/o manteniendo niveles elevados en la fase de Regulación Keynesiana (1945-1980) hasta 1968; caída significativa a valores que se

sitúan más o menos a la mitad de los de la era keynesiana, en años correspondientes a la crisis de regulación que se produjo en los años setenta del siglo pasado (1968-1980); y estabilización y mantenimiento de estos valores a partir del cambio de paradigma keynesiano por el neoliberal desde 1980 hasta nuestros días.

CICLO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

El crecimiento económico viene medido por la tasa anual acumulativa de crecimiento del PIB real de una economía (gY). La evolución de la distribución de la renta se ha medido a partir de la trayectoria de la cuota participativa de los excedentes empresariales (E) en el PIB, que se ha designado como (q). Se defiende que esta variable (q) puede anticipar el comportamiento del PIB, tanto su caída como su recuperación, en función de que los valores de (q) se encuentren o no dentro de su horquilla de equilibrio (q*). Para Sylos Labini, los periodos de estabilidad de los *animal spirits* en los que se maximiza el crecimiento del PIB se caracterizan por cumplir la regla que define la horquilla de equilibrio de la participación de los excedentes empresariales en el PIB (q*). En estos periodos se percibe una tendencia a negociar los convenios colectivos, de tal manera que la tasa real de crecimiento de los costes unitarios salariales g(w) se haga de acuerdo con el crecimiento de la productividad del trabajo $g(n_L)$. En el caso de que se dé una tendencia a la igualdad entre las dos tasas de crecimiento, la variación de (q) se altera poco (Navinés *et al.*, 2014) y, por lo tanto, se da un periodo de estabilidad en la distribución de la renta entre salarios y excedentes empresariales. Esta horquilla de equilibrio de la participación de los excedentes empresariales en el PIB (q*) se produjo, en el caso de Estados Unidos, desde 1950 hasta 1968, en plena

vigencia del Tratado de Detroit (Noah, 2012)[69], con unas características:

- Los salarios pueden mantener el poder de compra y el consumo agregado de la economía, sin apelar a un endeudamiento creciente de los hogares.
- Los excedentes empresariales son suficientes para aguantar la sostenibilidad de las inversiones, el crecimiento económico y el empleo.

Los valores de la (q*) se han tomado de los años en los que ha estado plenamente vigente el Tratado de Detroit, oscilando entre un máximo del 43,7% y un mínimo del 40%. Los dos periodos que se encuentran dentro de esta horquilla de equilibrio son 1942-1968, de Regulación Keynesiana, y 1980-2003, o fase neoliberal. La aportación de Sylos Labini también sirve para explicar los desencajes que se producen cuando se sale de la horquilla de equilibrio de la participación de los excedentes empresariales en el PIB (q*), teniendo en cuenta que:

- El crecimiento de los costes unitarios salariales g(w) se relaciona con el desarrollo de la demanda de consumo de las familias.
- El crecimiento de la productividad del trabajo $g(\pi_L)$, juntamente con el empleo, explican el crecimiento de la oferta agregada de la economía.

69. El Tratado de Detroit es el acuerdo laboral más importante de la postguerra, firmado por la United Auto Workers (UAW) y los gigantes empresariales de Detroit (Ford, General Motors y Chrysler), que establece que los costes unitarios salariales crecerán de acuerdo con el avance de la productividad. Por lo tanto, el Tratado de Detroit cumple con el planteamiento de Sylos Labini y fue seguido en forma de cascada por el resto de los convenios colectivos más importantes de Estados Unidos hasta 1968. Esto generó un periodo de cierta estabilidad en la cuota participativa de los excedentes en el PIB (q) y, por lo tanto, no solo de estabilidad en la evolución de las desigualdades sociales, sino también de un fuerte crecimiento económico.

- Para un determinado crecimiento del empleo, si la tasa de aumento de los costes unitarios salariales g(w) no se ajusta por exceso o por defecto a la del crecimiento de la productividad del trabajo $g(\pi_L)$ —que permite asegurar valores de (q) dentro de su horquilla de equilibrio (q*)—, entonces el crecimiento de la demanda y de la oferta agregada no se ajustan. Si es por exceso de crecimiento salarial, se pueden crear problemas de inflación generados por excesivos costes de producción, y no se puede mantener a lo largo del tiempo la competitividad internacional de la economía (produciéndose una crisis por estanflación, como la observada en la década de 1970). Si es por defecto de crecimiento salarial, se manifiestan problemas de demanda y exceso de oferta y se desencadena un proceso de ajuste con caída de precios (como en la crisis de 1929 y en la Gran Recesión).

El trabajo de Thomas Piketty (2013) ahonda en esta idea, toda vez que aporta una imagen del comportamiento de la distribución de la renta y de la desigualdad en Estados Unidos a lo largo del periodo 1910-2010. Dice este autor que el rendimiento del capital (r) ha sido estable históricamente, en torno al 5%, mientras que la tasa de crecimiento (g) ha oscilado entre el 1 y el 1,5%[70]. Por tanto, cuando (r) supera (g), los patrimonios

70. No resulta sencillo calcular tasas de beneficios agregados con una perspectiva a muy largo plazo. Existen escasos ejercicios al respecto, con lo que cabe aplaudir la aportación de Piketty para aproximarse a ese objetivo. En una reciente investigación pude demostrar, analizando materiales microeconómicos correspondientes a empresas mercantiles de Mallorca —una economía muy integrada en los circuitos internacionales, de forma que es representativa en el Mediterráneo—, tipos de cambio con las monedas y tasas de interés derivadas de seguros y cambios marítimos, que a lo largo del siglo XVIII se aprecia una caída de los beneficios que pasarían del 10% hacia 1700 a una cifra cercana al 5% a finales de ese siglo (teniendo en cuenta resultados en la gestión de suministros públicos, transacciones con monedas, seguros marítimos, arrendamientos de fincas, compra-venta de mercancías y negocios comerciales). El resultado encaja con la perspectiva de Piketty, habida cuenta de que la fuerte integración del comercio internacional desde la segunda mitad del siglo XVIII supone una ralentización de la tasa de beneficio mercantil, dada la fuerte competitividad y la consiguiente búsqueda de reducción de costes de transacción (Manera, Jover y Sansó, 2011).

tienden a acumularse a un ritmo mayor que el efecto redistributivo que pudiera observarse tras aumentos de la producción y de los salarios. Esto tiene como consecuencia el desarrollo de las desigualdades. Esta tendencia varía tras la Segunda Guerra Mundial. Las políticas redistributivas que se impulsaron, junto a una fiscalidad progresiva y las inversiones generalizadas en educación, sanidad y servicios sociales (seguros de enfermedad, pensiones), garantizaron un mayor acceso patrimonial a las clases trabajadoras. De alguna forma, la evolución de la Historia Económica a muy largo plazo demuestra una cierta constancia en el fenómeno de la desigualdad, que el trabajo de Piketty ha permitido cuantificar, de manera que en el periodo 1950-1980 tal vez se haya asistido a una especie de "anomalía" histórica: la época en la que la distribución de la riqueza ha sido más igualitaria y en la que las desigualdades se redujeron más.

A largo plazo, la relación que se mantiene es la siguiente, partiendo de formulaciones simples:

1. ß=K/Y, donde (K) representa el capital y/o el patrimonio; (Y) la renta; y ß es la relación existente entre ambas. Pero también
2. ß=s/g, donde (s) es la tasa de ahorro y (g) es la tasa de crecimiento.

En una sociedad de crecimiento lento, los patrimonios acumulados en el pasado tienen una importancia crucial. La adopción de una función Cobb-Douglas, con una elasticidad igual a 1, infiere que, cuando el stock de capital sube, el rendimiento (r) baja en las mismas proporciones. Pero si la elasticidad es mayor que la unidad, el rendimiento del capital (r) baja con menos intensidad que el stock de capital. Ahora bien, la parte de las rentas del capital (rK: dividendos, intereses, beneficios, etc.) subirá o bajará en función de la elasticidad de sustitución entre (K) y (L) o trabajo, en la función de producción:

3. Y=ƒ(K, L).

Esa elasticidad indica en qué medida se pueden reemplazar asalariados por máquinas. La siguiente fórmula afina el tema:

4. rK=r · ß, donde (r) es el rendimiento del capital; y ß es aquí la relación entre ahorro y crecimiento de la fórmula 2.

Con una elasticidad superior a 1, las rentas del capital aumentarán. Esto es lo que acontece desde 1970-1980: la ratio ß y la parte rK han crecido, en detrimento de L. Dicho de otro modo: (r) mantendrá su crecimiento aunque (g) o tasa de crecimiento económico se estabilice, con lo que la resta (r)-(g) confirma en el futuro lo que la Historia Económica ha demostrado en el pasado, con la única excepción de los años de la Regulación Keynesiana: que la desigualdad puede seguir avanzando, rubricada además por procesos de concentración del capital y por la sustitución de salarios por tecnología con elasticidades, en la función de producción 3, superiores a la unidad.

Los axiomas de Piketty cuestionan diferentes afirmaciones que provienen de la economía clásica y de otras contribuciones más recientes:

- La teoría de los rendimientos decrecientes de David Ricardo que, aplicada al capital, le sirvió de base argumental a Karl Marx para predecir las crisis del capitalismo. Pero, como se ha indicado, la (r) sigue siendo muy estable y el sistema económico se ha sabido adaptar a nuevas condiciones que van desde el crecimiento demográfico hasta la sofisticación de los mercados financieros y los procesos de integración auspiciados por la nueva globalización.
- La perspectiva optimista de Simon Kuznets, en relación con la reducción de la desigualdad a medida que avanzara el crecimiento económico, toda vez que su investigación se centraba, esencialmente, en poco más de dos décadas de análisis económico. La base analítica de

> Piketty arrastra trescientos años de Historia Económica, con una profusión de datos que contribuye a "blindar" las conclusiones que extrae. Así, como contraste, la desigualdad se acrecienta a raíz de las desregulaciones del capital y de la liberalización de los mercados desde la década de 1980, lo cual sitúa la evolución de los indicadores calculados por Piketty, entre 1980 y 2010, al nivel del siglo XIX. La riqueza se está acumulando en la cúpula social, de forma que el mayor aumento de (r) consolida lo que pudiera calificarse como "meritocracia": la importancia del capital patrimonial que no solo se perpetúa, sino que se afianza de generación en generación[71].

La participación en la renta nacional del 10% más rico de la población norteamericana sigue una trayectoria en forma de U (Piketty, 2013). Las desigualdades son máximas antes de 1929 (Gran Depresión) y de 2007 (Gran Recesión). Entre estas dos puntas, encontramos un valle de cierta estabilidad en las desigualdades en la distribución de la renta, que se corresponde, más o menos, con lo que en términos de (q) hemos llamado la fase de Regulación Keynesiana, si bien en la contribución de Piketty se prolonga entre 1945 y 1980. El estudio del economista galo se basa en los registros fiscales de Estados Unidos, desde la premisa de que son la única fuente de consulta a partir de la cual se pueden hacer exploraciones de onda larga sobre la dinámica de la desigualdad en los ingresos. Pero la evolución de (q) es también un buen indicador de la distribución de la renta para el periodo 1929-2010, ya que (q) recoge el valor total que representan las rentas del capital en la renta nacional. Desde este punto de vista, la distribución de Piketty solo recogería un subconjunto de este total, que sería la parte de la participación

71. Ante esto, Piketty propone la fijación de un impuesto progresivo sobre el capital, de carácter mundial, tanto a los activos inmobiliarios como a los mobiliarios, y señala que ello sería de gran importancia, por ejemplo, en el marco de la Unión Europea.

del 10% más rico en la renta nacional. En sus datos se revela un grupo de indicadores ilustrativos al respecto, que vienen a confirmar en fechas muy recientes lo que este autor defiende con solvencia a lo largo de su investigación. En el cálculo de (q), esta parte de las rentas más elevadas de los altos ejecutivos procedentes de participaciones en bonos, planes de pensiones, pólizas de seguros, etc., se han contabilizado como rentas que forman parte de los excedentes empresariales (E).

Ahora bien, a pesar de proceder de fuentes distintas (recuérdese que en Piketty son registros fiscales y en nuestro caso las estimaciones de (q) son extraídas de las macromagnitudes de la contabilidad nacional), se puede proceder a un análisis comparativo de los dos tipos de series en ciclo-tendencia.

TABLA 21

RELACIÓN ENTRE LA PARTICIPACIÓN DEL 10% MÁS RICO EN LA RENTA NACIONAL Y CUOTA DE EXCEDENTE (q), ESTADOS UNIDOS, 1929-2010

PERIODOS	COEFICIENTE CORRELACIÓN	COEFICIENTE DETERMINACIÓN
1929-1942	0,7612	0,5794
1942-1968	0,8023	0,6436
1968-1980	0,9268	0,859
1980-2010	0,9667	0,9344
1942-2010	0,9423	0,888

RIQUEZA=RELACIÓN ENTRE LA PARTICIPACIÓN DEL 10% MÁS RICO EN LA RENTA NACIONAL Y CUOTA DE EXCEDENTE (Q), ESTADOS UNIDOS, 1929-2010.
FUENTE: PIKETTY (2013); Y NAVINÉS *ET AL.* (2014).

La tabla 21 muestra una elevada correlación entre las dos series, así como que aquella se acentúa sobre todo a partir de 1980. Esto comporta que la tendencia de (q) hasta 1980 estaba marcada por el resto de las rentas del capital, mientras que a partir de 1980, con el crecimiento exponencial de la participación del 10% más rico en la renta nacional, la tendencia de (q) viene definida precisamente por las rentas más elevadas. Este análisis es coherente con el que se ha planteado anteriormente, habida cuenta de que en la fase de Regulación Keynesiana se

primó una fiscalidad progresiva sobre las rentas más altas, así como una política de moderación en la retribución de los altos ejecutivos a partir de su participación en los beneficios empresariales, regulación que queda totalmente en vía muerta en la fase neoliberal. Esta da rienda suelta a políticas fiscales regresivas y a la participación abusiva de los altos ejecutivos en los beneficios, gracias a la desregulación que se produce en el sector financiero (Piketty, 2013; Galbraith, 2014).

CICLO ECONÓMICO Y TASA DE BENEFICIO

La fase neoliberal, que se inicia en 1980 con los mandatos de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, ha servido para parar la caída de los beneficios (r), mediante el control del aumento de los costes salariales (Shaikh, 2010). La variable clave que determina el ciclo económico es la tasa de beneficio (r), que presenta la siguiente evolución para la economía de Estados Unidos a lo largo del periodo 1945-2007: 20% (1947), 10% (1980) y 10% (2007). A partir de las fuentes definidas en este trabajo, se ha actualizado el trabajo de Anwar Shaikh para el periodo 1947-2010, con los resultados que se ordenan en la tabla 22.

TABLA 22

TASA DE BENEFICIO (r), CUOTA DE EXCEDENTE (q) Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL (πk), ESTADOS UNIDOS, 1946-2010

					FACTORES DE CRECIMIENTO			
	1946	1968	1980	2010	1946/1968	1968/1980	1980-2010	1946-2010
r (Shaikh)	0,11	0,13	0,07	0,08	1,16	0,51	1,13	0,67
q (NIPA)	0,36	0,43	0,44	0,52	1,17	1,02	1,17	1,42
πk	0,32	0,32	0,16	0,15	0,98	0,50	0,96	0,47
r = q*πk	0,11	0,13	0,07	0,08	1,16	0,51	1,13	0,67

FUENTE: NAVINÉS *ET AL.* (2014).

Las cifras permiten deducir los siguientes patrones de comportamiento de la economía de Estados Unidos a partir de la dinámica seguida por su tasa de beneficios y sus variables explicativas (q) y (π_K):

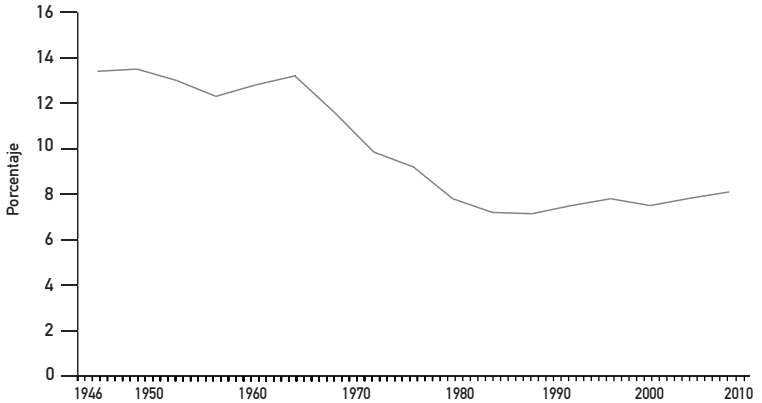
- La etapa de Regulación Keynesiana (1945-1980) es la única en la que se ha dado una mayor recuperación de (r) con un factor de crecimiento del 1,16, que se explica como resultado exclusivamente del crecimiento de (q), que presenta un factor del 1,17, mientras que la (π_K) cae ya ligeramente con un factor del 0,98.
- La crisis de los años setenta se caracteriza por una fuerte pérdida de (r) a valores que son casi la mitad de los vigentes en la fase final de la Regulación Keynesiana, con un factor del 0,51 que es resultado de la fuerte caída de la π_K a valores que también se ajustan casi a la mitad de los finales de la fase precedente, con un factor del 0,50. La (q), incluso en dicho periodo de crisis, mantiene un ligero crecimiento con un factor del 1,02.
- La etapa neoliberal ha permitido parar la caída, que se había producido en los valores de (r), o incluso aumentarlos respecto a sus niveles de 1980, pero lejos de los alcanzados en la fase de Regulación Keynesiana. Para 1980-2010, el factor de crecimiento de (r) es de 1,13, que se deduce como resultado del crecimiento de la (q) con un factor del 1,17, mientras que la π_K experimenta un ligero descenso con 0,96.

La relación ciclo-tendencia de las tres variables recogidas en la tabla 22 permite observar que el mantenimiento de (r) a partir de 1980 se debe al crecimiento de (q), mientras que π_K notifica una tendencia a la baja que infiere una fase de rendimientos decrecientes del capital productivo, acentuado a partir de 1968. Desde este año y hasta la actualidad, la (r) presenta una tendencia de caída que, a partir de 1980, se ha estabilizado

en una horquilla que establecemos entre 1,5 y 2 como factor multiplicador para obtener la tasa de beneficios promedio de la Regulación Keynesiana.

GRÁFICO 15

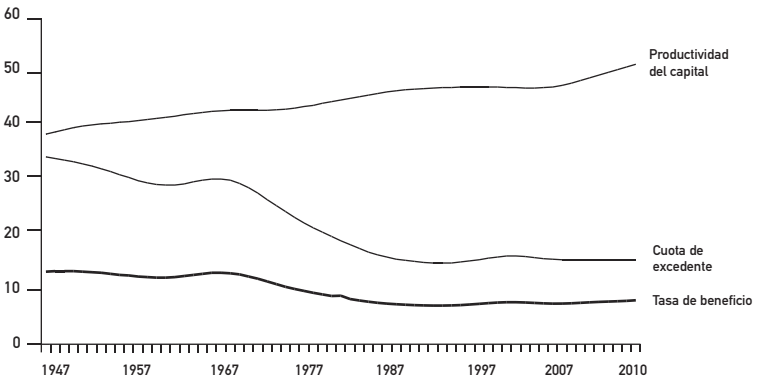
TASA DE BENEFICIO. ESTADOS UNIDOS, 1946-2010



FUENTE: NAVINÉS *ET AL.* (2014).

GRÁFICO 16

BENEFICIO, EXCEDENTE Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL. ESTADOS UNIDOS, 1946-2010



FUENTE: NAVINÉS *ET AL.* (2014).

Este patrón de comportamiento que representan los gráficos 15 y 16 para Estados Unidos es el que se ha contrastado para Alemania y España (gráficos 17 y 18).

GRÁFICO 17

ALEMANIA. TASA DE BENEFICIO, CUOTA DE EXCEDENTE Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL, 1960-2012

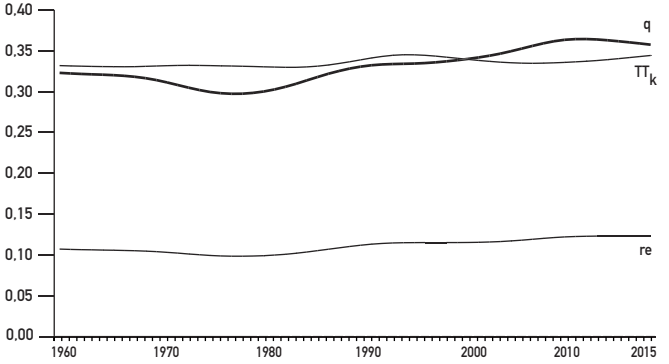
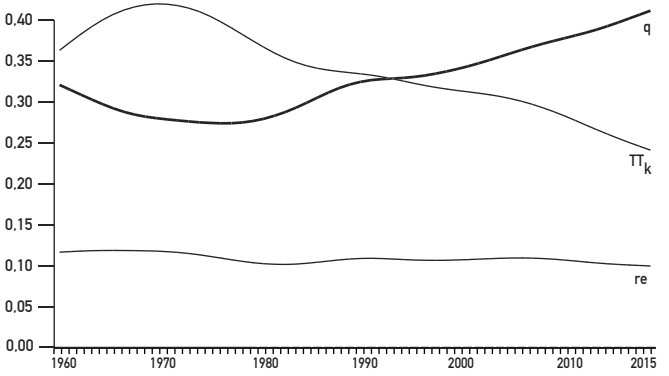


GRÁFICO 18

ESPAÑA. TASA DE BENEFICIO, CUOTA DE EXCEDENTE Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL, 1960-2012



NOTA: *re= TASA DE BENEFICIO; Π_K = PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL; q= CUOTA DE EXCEDENTE.
FUENTE: GRÁFICOS 3, 4, 5 Y 6, NAVINÉS *ET AL.* (2014).

Los perfiles de las curvas en los dos países europeos tienen tendencias distintas; de hecho, Alemania se diferencia con claridad de las evoluciones tanto de España como de Estados Unidos. Estos dos últimos países tienen una pauta similar en su trayectoria: las tasas de beneficio y la productividad del capital se contraen, mientras que la cuota de excedente se incrementa. En el caso de Alemania, el proceso es otro: las tres curvas mantienen tendencias alcistas, hasta el punto de que pareciera como si las crisis no hubieran hecho mella en la economía germánica, con la única excepción del periodo de estanflación. La capacidad exportadora y su liderazgo en política económica europea —en contraste con la retracción francesa— justifican este comportamiento particular (Simonazzi, Ginzburg y Nocella, 2013).

MEDICIONES COMPLEMENTARIAS: LA DESIGUALDAD AUMENTA

Para España, he complementado las variables del gráfico 18 con:

1. Las cifras sobre remuneración de los asalariados y excedente bruto de explotación, recogidas en la tabla 23, datos que provienen de la Contabilidad Nacional por trimestres[72].

Se aprecian sendos puntos de inflexión: uno en el tercer trimestre de 2008 referido a la remuneración a asalariados,

72. La remuneración de asalariados comprende, además de los sueldos y salarios en efectivo y en especie, las cotizaciones sociales efectivas a cargo de los empleadores y las prestaciones sociales directas que estos realizan (cotizaciones sociales imputadas). El excedente bruto de explotación engloba todas las rentas no salariales generadas en el proceso productivo (dividendos, beneficios no distribuidos, intereses efectivos e imputados, alquileres y otras rentas inmobiliarias), así como el consumo de capital fijo. Las rentas mixtas se denominan así por ser imposible deslindar lo que corresponde a la aportación de trabajo, de capital o propiamente empresarial del preceptor, e incluye las rentas de los agricultores, de los empresarios y trabajadores autónomos y de los profesionales liberales. Sobre esto, véase Consejo Económico y Social: *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral, España 2012*. Disponible en http://www.ces.es/documents/10180/786745/MEMORIA_CES_2012.pdf

que empieza a delinear un claro declive; y otro que afecta al excedente bruto de explotación, que inicia una caída en el segundo trimestre de 2008 para recuperarse con nitidez también desde el segundo trimestre de 2012. Los datos absolutos muestran que a lo largo de 2012 se apuntaló la reducción de la remuneración de los asalariados, mientras que, al mismo tiempo, se incrementa el excedente bruto. La disminución de masa salarial en 2012 responde a la destrucción de empleo, a la extensión de su desplome a segmentos y sectores mejor remunerados y, de forma especial, a la reducción de los salarios, tanto en la mayor parte de las ramas de actividad del sector privado como en el conjunto del sector público. Esto se relaciona con el patrón de crecimiento de la economía española durante la etapa de expansión de la actividad y el empleo, centrado en sectores de baja productividad, escaso valor añadido e intensivos en mano de obra poco cualificada, como la construcción y algunos servicios (comercio y hostelería, particularmente). Aquí se concentra la creación de empleo temporal con salarios inferiores al promedio, ocupados por inmigrantes, mujeres y jóvenes escasamente formados. En tal aspecto, cuando el empleo creado es, en promedio, de bajo valor añadido, se produce poco avance en la participación de los salarios en la renta[73].

TABLA 23

REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS Y EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN EN ESPAÑA, 2007-2013. DATOS TRIMESTRALES, EN MILLONES DE EUROS

PERIODO	REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS	EXCEDENTE EXPLOTACIÓN
2007 T1	118.204	103.631
2007 T2	127.620	114.194
2007 T3	121.036	108.754
2007 T4	137.288	114.592

73. Sobre todo esto, Consejo Económico y Social: *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral*. Disponible en *España 2012*. http://www.ces.es/documents/10180/786745/MEMORIA_CES_2012.pdf

TABLA 23

REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS Y EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN EN ESPAÑA, 2007-2013. DATOS TRIMESTRALES, EN MILLONES DE EUROS (CONT.)

PERIODO	REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS	EXCEDENTE EXPLOTACIÓN
2008 T1	128.580	107.826
2008 T2	137.683	121.412
2008 T3	128.882	113.461
2008 T4	142.498	115.433
2009 T1	125.525	107.576
2009 T2	134.390	116.114
2009 T3	124.950	109.680
2009 T4	139.793	111.778
2010 T1	122.188	104.904
2010 T2	132.457	110.758
2010 T3	122.881	103.285
2010 T4	137.298	117.955
2011 T1	121.421	106.494
2011 T2	131.858	113.788
2011 T3	122.016	105.497
2011 T4	135.673	119.325
2012 T1	117.483	105.595
2012 T2	125.297	116.485
2012 T3	115.551	107.081
2012 T4	124.276	123.256
2013 T1	110.142	109.221
2013 T2	118.409	118.294
2013 T3	111.782	109.489
2013 T4	125.445	121.085

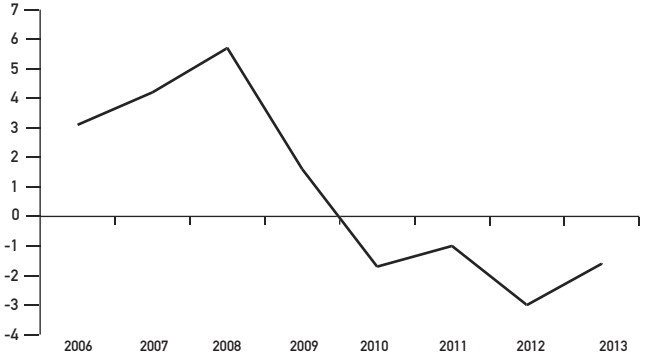
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL INE, CONTABILIDAD TRIMESTRAL DE ESPAÑA.

2. Los costes laborales unitarios (CLU), que expresan el porcentaje del producto por ocupado —es decir, la productividad aparente— que se dedica a retribuir el trabajo —la remuneración media por asalariado—. Se observa que, en España, esta cifra se reduce hasta 2006, deviene en tasas positivas hasta 2009 y vuelve a caer

entre 2010 y 2013. Esta evolución es dispar si se compara con la eurozona: aquí —y según el Consejo Económico y Social— desde 2010 el indicador se estabiliza en niveles parecidos a los registrados en torno a 2004-2005, mientras que en España los CLU se precipitan de manera notable.

GRÁFICO 19

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS EN ESPAÑA, 2006-2013. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN PORCENTAJE



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL INE, CONTABILIDAD TRIMESTRAL DE ESPAÑA.

La comparación con la eurozona para el periodo 2000-2011, que puede consultarse en la tabla 24 y en los gráficos 20 y 21, sostiene la distribución de la renta más desfavorable para los asalariados en el caso de España, a favor de los beneficios empresariales. En efecto, la participación salarial en el PIB decayó entre 2000 y 2007 tanto en la eurozona como en España; pero se aprecia una recuperación del total europeo a partir de 2008, mientras que el caso español constata las caídas de 2010 y 2011. Las curvas de los excedentes de explotación patentizan trayectorias divergentes tras el hundimiento de 2009: vemos la mayor contención, en 2010 y 2011, de las cifras de la eurozona, frente al claro crecimiento en España. Aquí, la caída de los CLU se explica por la mayor pérdida salarial y precariedad laboral, en relación con la eurozona, hecho que determina, a tenor de las tendencias

dibujadas, la recuperación de los beneficios empresariales como cuota del PIB. Estos datos sintonizan con los presentados en el gráfico 18: la contracción de la tasa de beneficio, junto a la pérdida de productividad del capital, se han compensado por el aumento de la cuota de excedente, un hecho que palía la falta de progreso técnico adecuado con actuaciones expeditivas —y severas— en el mercado de trabajo, en forma de despidos, contratos de peor calidad y salarios más bajos.

TABLA 24

COSTES LABORALES UNITARIOS Y EXCEDENTES DE EXPLOTACIÓN, 2000-2011, ESPAÑA.

	COSTES LABORALES UNIT.		EXCEDENTE EXPLOTACIÓN	
AÑOS	EUROZONA	ESPAÑA	EUROZONA	ESPAÑA
2000	65,7	65,4	28,7	30,8
2001	65,3	64,6	28,9	31,3
2002	65,2	63,8	28,9	31,5
2003	65,1	63,1	28,8	31,3
2004	64,5	62,5	29,3	31,2
2005	64,2	62,3	29,4	30,7
2006	63,6	61,8	29,8	30,6
2007	62,9	61,6	30,4	30,6
2008	63,7	62,4	29,4	29,8
2009	65,5	62,4	27,0	29,2
2010	64,6	62,0	27,8	28,6
2011	64,6	60,2	27,7	29,8

RIQUEZA=RELACIÓN ENTRE LA PARTICIPACIÓN DEL 10% MÁS RICO EN LA RENTA NACIONAL Y CUOTA DE EXCEDENTE (Q), ESTADOS UNIDOS, 1929-2010.
FUENTE: PIKETTY (2013); Y NAVINÉS *ET AL.* (2014).

Estas situaciones infieren procesos de mayor desigualdad social prácticamente en todo el mundo. En efecto, los resultados del crecimiento económico son acaparados por una franja social cada vez más pequeña. Esta afirmación, que podría ser ideológica o intuitiva en algún tiempo, se ha revelado veraz a raíz de las investigaciones de Anthony Atkinson,

Thomas Piketty y Emmanuel Saez, con estudios de largo plazo de Historia Económica, anteriores a las investigaciones más comentadas —tanto crítica como elogiosamente— por Piketty (Atkinson, Piketty y Saez, 2009; Piketty, 2010; Piketty, 2013).

GRÁFICO 20

COSTES LABORALES UNITARIOS EN LA EUROZONA Y EN ESPAÑA, 2000-2011, EN PORCENTAJE SOBRE EL PIB

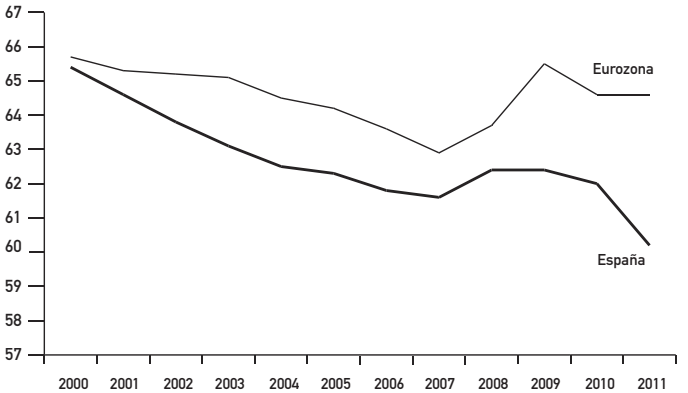
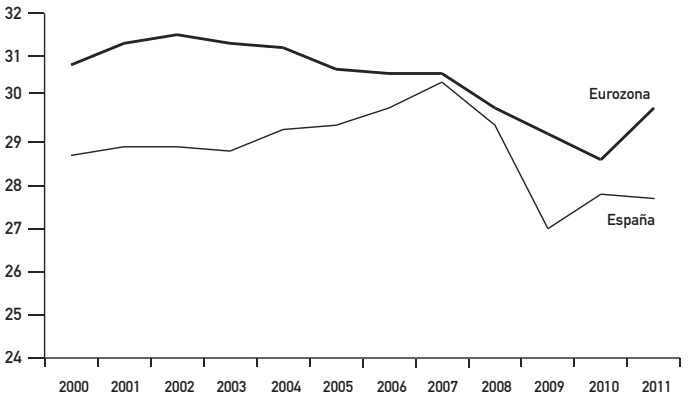


GRÁFICO 21

EXCEDENTES DE EXPLOTACIÓN EN LA EUROZONA Y EN ESPAÑA, 2000-2011, EN PORCENTAJE SOBRE EL PIB



FUENTE: FERNÁNDEZ (2012); INE, CONTABILIDAD TRIMESTRAL DE ESPAÑA.

El indicador que utilizan estos economistas es simple y, a la vez, de gran potencia explicativa: la parte del 1% de los más ricos que accede al conjunto de los ingresos. Las conclusiones son ilustrativas, y las expondré de forma telegráfica. A principios del siglo XX, el dato de los más pudientes representaba un nivel muy elevado, en torno al 20% de la renta nacional. La reducción de desigualdades se afianza tras la Segunda Guerra Mundial, de forma que a principios de la década de 1950 el porcentaje de los más ricos resumía el 10%, en una tendencia claramente a la baja. Pero esta trayectoria cambia desde los procesos de desregulación económica y financiera de principios de los años ochenta, lo cual atisba una profundización de las desigualdades, tal y como se recoge en el gráfico 22. La evolución es diferente, si bien se confirma una conclusión de carácter general: la desigualdad ha aumentado entre 1982 y 2005, con cotas relevantes en Estados Unidos y en el Reino Unido. Los contrastes son, en tal sentido, claros: casi 10 puntos se incrementa el acceso de los más ricos al pastel de la renta nacional en Estados Unidos y más de 7 en el caso británico, con una media de todas las áreas consideradas que no llega a los 4 puntos. Es decir, las naciones que promueven el cambio de paradigma social y económico e inauguran la etapa neoliberal —con una clara noción hayekiana de la importancia del individuo y el mercado sobre el conjunto social y la participación del Estado en economía— son los que marcan la pauta para el resto del mundo[74]. A su vez, las naciones emergentes no se quedan atrás en ese desarrollo inequitativo: la India y China ven crecer de manera exponencial sus PIB, pero al mismo tiempo consagran un modelo de crecimiento que impone la desigualdad como sello de identidad, en clara correspondencia con lo que acontece en las zonas más avanzadas del planeta.

74. Sin embargo, debe decirse que este planteamiento, siempre invocado por los gobiernos de Estados Unidos y del Reino Unido, fue más teórico que práctico. De hecho, el gasto público en ambas administraciones creció de forma importante, vinculado de manera esencial al gasto militar. La práctica económica contravino los preceptos teóricos que se defendían. Sobre esto, Wapshott (2013).

GRÁFICO 22

PORCENTAJE DEL 1% MÁS RICO SOBRE EL TOTAL DE INGRESO NACIONAL, 1982-2005

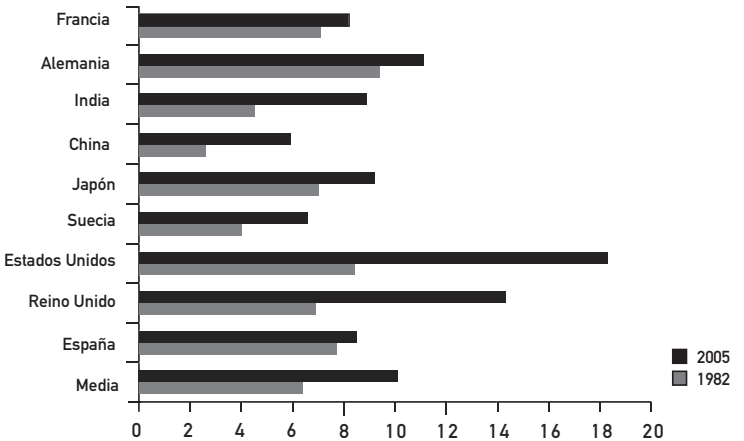


TABLA 25

PUNTOS DE AUMENTO DE LA DESIGUALDAD, 1982-2005

	1982	2005	
Francia	7,1	8,2	1,1
Alemania	9,4	11,1	1,7
India	4,5	8,9	4,4
China	2,6	5,9	3,3
Japón	7	9,2	2,2
Suecia	4	6,6	2,6
Estados Unidos	8,4	18,3	9,9
Reino Unido	6,9	14,3	7,4
España	7,7	8,5	0,8
MEDIA	6,4	10,11	3,71

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE ATKINSON; PIKETTY Y SAEZ (2009); (HTTP://GESD.FREE.FR/APS2009.PDF). TAMBIÉN CITADO EN HUSSON (2012). EL MARCO CRONOLÓGICO ES ORIENTATIVO.

La situación descrita es tan evidente que la ha asumido parte de la economía más convencional. Así, en una obra colectiva dirigida por James Mirrlees, premio Nobel de Economía

1996, se señala que el rasgo más llamativo de la economía mundial en estos momentos es la gran desigualdad de las rentas; frente a ello, se aboga por adoptar unos sistemas de transferencia y tributarios cada vez más progresivos, en forma de subvenciones a la creación de empleo. En tal sentido, se deja constancia, por ejemplo, de los cambios registrados por el sistema impositivo en Gran Bretaña en los últimos treinta años, muchos de ellos siguiendo las pautas generales observadas en los países occidentales desarrollados. Se señala que las reformas fiscales impulsadas por los laboristas se han orientado a la disminución de la desigualdad, mientras que las auspiciadas por los conservadores han puesto mayor énfasis en reforzar los incentivos al trabajo. A su vez, se analiza la fiscalidad de los ingresos laborales, con énfasis en el conflicto que se plantea entre la eficiencia y la equidad a la hora de establecer los tipos del impuesto sobre la renta de los asalariados. La combinación de la tributación con la retirada de prestaciones sociales puede dar lugar a elevados tipos de gravamen cuando los individuos deciden incorporarse al mercado de trabajo. Se propone la aplicación de un sistema de apoyo familiar integrado, que supere la división existente entre las distintas ayudas actuales (Mirrlees *et al.*, 2010). La inacción en este campo conduce a un escenario de gran dureza social: relegar a una creciente proporción de la población a una vida de escaso trabajo.

Las aportaciones de John Ruggie recogen el planteamiento de Mirrlees, en el sentido de que la dignidad es la esencia de la sostenibilidad social; por eso las empresas deben preocuparse de los derechos humanos, máxime cuando en Estados Unidos la desigualdad en la distribución de la riqueza nunca ha sido tan grande como ahora, desde la década de 1920. Algo escandaloso e inaceptable para este autor (Ruggie, 2011). Otros análisis van en la misma dirección. Según la organización Oxfam, 85 personas poseen el mismo volumen de riqueza que la mitad menos rica de la población mundial, a partir de un cálculo realizado con estimaciones nada sospechosas del Crédit Suisse. Oxfam

indica que la desigualdad extrema no es inevitable y centra su atención en el desarrollo de servicios públicos de salud y educación gratuitos y en un sistema fiscal más justo que recaude más de aquellos con mayor poder económico. Los servicios públicos son una inversión de futuro, y de una importancia crítica si se quiere evitar que la sociedad se vea abocada a un mundo que solo tiene en cuenta las necesidades de las elites (Oxfam, 2014). En efecto, los estudios sobre disfunciones sociales recientes establecen elevadas correlaciones con las desigualdades. Esta es una de las principales conclusiones de las investigaciones de Richard Wilkinson y Kate Pickett cuando interrelacionan la degradación de los procesos sociales, los problemas de salud mental, las dificultades en la movilidad social y los déficits educativos y sanitarios con el incremento de la inequidad (Wilkinson y Pickett, 2009). A su vez, Michel Husson (2013) ha destacado la relevancia del gasto público para darle la vuelta a la tendencia de la desigualdad, hasta el punto de que este autor expone la idea de un "triángulo ganador": el mayor esfuerzo público supone reducir la desigualdad y, por ende, mejorar la salud de la población.

La tesis de la importancia del gasto público como palanca de crecimiento ha sido refrendada, curiosamente, por el propio FMI, inmerso en continuas contradicciones tanto en las declaraciones de sus dirigentes como en los informes técnicos de sus expertos. Así, los análisis del Fondo estimaban que por cada punto de ajuste fiscal —en suma, de recorte en el gasto público— en los países desarrollados, el PIB se contraía 0,5 puntos[75]: un multiplicador, por tanto, muy bajo, de manera que esto bendecía de alguna manera las políticas de austeridad. Pero el reciente trabajo del economista jefe del FMI, Olivier Blanchard, firmado con Daniel Leigh, revisa en profundidad los cálculos primigenios de la institución y establece nuevos multiplicadores. La trascendencia

75. Fondo Monetario Internacional: *World Economic Outlook*, octubre de 2008 y octubre de 2010.

de esta aportación (Blanchard y Leigh, 2013), de una encomiable honestidad intelectual y sustentada sobre más de treinta investigaciones realizadas entre 2008 y 2012, se concreta en unos puntos esenciales:

- En fases de depresión y de trampas de liquidez (tipos de interés cercanos al cero, con poco margen, pues, para la política monetaria), el multiplicador fiscal puede superar con creces la unidad.
- Se establece una horquilla que sitúa los multiplicadores, según los países considerados, entre 0,9 y 1,7 puntos porcentuales, con lo que se concluye que los efectos de las políticas de austeridad han resultado mucho más negativos de lo esperado y explicaría, entre otros elementos, los fallos de cálculo de las instituciones y, a su vez, el crecimiento notable de la desigualdad.
- Un recetario único no es asumible por todos los países por igual; así, deben tenerse en cuenta las características de cada uno de ellos y de sus diferentes realidades. El cuestionamiento de la aplicación de una plantilla común que no distinga factores particulares subyace en esta revisión.
- Urgen diagnósticos más rigurosos de la realidad económica, toda vez que los errores han supuesto la adopción de políticas económicas muy duras, sobre todo en los países del sur de Europa, con resultados negativos para su cohesión social.

Por tanto, elevar el multiplicador según las nuevas estimaciones del FMI (recuérdense: del 0,5 al 0,9-1,7) alimenta la austeridad fiscal, habida cuenta de que los efectos sobre el crecimiento del PIB pueden ser perversos: por la disminución de los ingresos públicos y por mayores gastos de los estabilizadores automáticos (Andrés y Doménech, 2013a, 2013b). Ante esto, una contribución de J. Bradford DeLong y Lawrence H.

Summers defiende la expansión fiscal precisamente para capacitar la financiación de la deuda y, a su vez, reducir el déficit (DeLong y Summers, 2012). Estos autores defienden el incremento transitorio del gasto público para recuperar la economía, ante el agotamiento de las herramientas tradicionales en la política monetaria. Sin embargo, la prudencia guía ahora los escritos de los economistas, tras la fe de erratas de Blanchard; y esa cautela —observable, por ejemplo, en la entrega ya citada de Andrés y Doménech— para criticar los fallos, que se matizan una y otra vez, del FMI, solía ser implacable certeza para el *mainstream* en su práctica totalidad cuando la institución defendía, a capa y espada y con escaso soporte —como ha reconocido el propio Blanchard—, que la trascendencia de los recortes era menor —un 0,5 de incidencia sobre el PIB— para la evolución del crecimiento.

PRODUCCIÓN VERSUS ESPECULACIÓN: LA CLAVE DE BÓVEDA

En relación con lo expuesto, la Historia Económica demuestra una serie de hechos que muchas veces los economistas no tienen en cuenta. Las fases alcistas del ciclo económico suelen ir emparejadas a aumentos salariales, toda vez que disminuye la desocupación. Esto puede explicar entonces la reducción de la tasa de beneficio o, también, una mayor equidad social —tal y como demuestran las investigaciones de Branko Milanovic (2012) y Thomas Piketty (2013)—[76]; de forma que, por el contrario, la caída salarial es el preludio de una nueva etapa de

76. Milanovic trata la desigualdad entre los países considerando sus rentas medias per cápita. El mundo, concluye el autor, es muy desigual: mientras que hacia 1870 la desigualdad entre los habitantes del planeta se explicaba principalmente por la clase social de pertenencia, actualmente obedece mayoritariamente al país de nacimiento. Acota que la emigración es la vía más factible para que un individuo de un país pobre se eleve a lo largo de la escala de la desigualdad global.

recuperación del sistema económico: la reducción de costes es un atenuante explícito para mantener viva la acumulación. La crisis puede suponer, entonces, destrucción de una parte de capital, incapaz de reproducirse de forma productiva. En tal contexto, las finanzas aparecen como salidas plausibles para asegurar ganancias —bien de forma especulativa, bien por la seguridad que proporcionan determinados productos financieros, como los bonos o la adquisición de deuda pública— y aportan la imagen de la generación de valor (Préobrajensky, 1966)[77].

Pero los avances que provocan esas acciones no se relacionan de manera directa con la esfera de la producción. En esta, los segmentos menos solventes del capital desaparecen, bien por estrangulamiento financiero, bien por menor competencia: quiebras, cierres, procesos que utilizan las empresas resistentes para hacerse con bienes de capital a precios bajos. El mercado se vacía de competidores: se asiste a una nueva etapa de formación bruta de capital. En estas coordenadas, la persecución del beneficio infiere la reducción de los costes de producción, para obtener así una mayor cuota de mercado. Esto se alcanza con sendos objetivos. Por un lado, con la reducción de los salarios; por otro, con incrementos de la productividad a partir de la utilización de nueva tecnología y de iniciativas de innovación, de manera que se contrae el tiempo necesario para producir mercancías. Ganar más y relegar de los mercados a los competidores es la base de los cambios en las fuerzas de producción: aquella "destrucción creadora" de Joseph Schumpeter que impone giros trascendentales en las condiciones de producción y distribución. Tenemos aquí verdadera innovación, que no seguidismo ni oportunismo económico; pero situemos

77. El trabajo clásico de Eugène Préobrajensky (1966) incidía en esto al reseñar que con la desaparición de la ley del valor también se esfumaba la vieja economía política. La ciencia actual, decía este autor, es la tecnología social, la de la producción organizada, donde las regulaciones económicas se presentan bajo nuevas formas y donde ya no hay objetivación de las relaciones humanas, toda vez que el fetichismo de la mercancía desaparece con ella.

el tema en su justa medida: ni todos los empresarios son innovadores, ni actúan guiados por el valor añadido. La mayoría de ellos —y de aquí la gran matización que debe hacerse a la tesis schumpeteriana— se mueven por un objetivo elemental: obtener mayores réditos, aunque esto suponga no innovar, no mejorar, no incentivar, tan solo perseverar en una pauta meramente especulativa o elevando lo que en términos marxistas se denomina tasa de explotación. Y aquí el control salarial constituye la otra pieza seminal: la devaluación de los salarios, junto a actuaciones expeditivas en las legislaciones laborales —en este punto resulta vital la connivencia de los gobiernos—, persiguen dos metas esenciales: bajar los CLU y, como derivada básica, aumentar la productividad de la fuerza de trabajo —una productividad que podemos calificar como deficiente, ya que no se impulsa desde la innovación, sino desde la intensificación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo—, habida cuenta de que menos activos van a hacer lo que antes hacían más personas. La explotación, por tanto, se incrementa.

La Gran Recesión, en tal aspecto, plantea un escenario que es nuevo: se trata de la primera crisis sistémica en la que los protagonistas centrales no son los desarrollos industriales o agrarios, sino la economía de servicios. Y aquí no aparecen nichos claros de inversión productiva para el capital, tras el estallido de las burbujas inmobiliarias y financieras, aspectos que podemos observar con claridad en otros ciclos de grandes recambios tecnológicos, en los que nuevas inversiones actuaban como palancas para abrir otras etapas con cambios técnicos, organizativos y con mercancías tangibles. Es decir, como señala Michel Husson (2012), la multiplicación de bienes innovadores no ha sido suficiente para constituir un nuevo mercado comparable por su volumen y efectos de arrastre al de las industrias más tradicionales, como, por ejemplo, la del automóvil. Entonces, la alternativa pasa por disminuir el coste de la fuerza de trabajo: de ahí las constantes soflamas empresariales —y también desde los gobiernos— para ser prudentes con

las subidas salariales. Pero, en paralelo, otra estrategia se rubrica: los recortes del Estado del bienestar, mecanismos de protección social —incluyéndose los estabilizadores automáticos— que abrazan la sanidad, la educación y los servicios sociales. La jerga es invariable: austeridad, equilibrio, reformas laborales. El resultado, más visible: la deflación, el desmoronamiento de la demanda, hecho que empieza a preocupar a los principales impulsores de las políticas severas del equilibrio presupuestario y de la demonización del déficit público. Las contradicciones en la aplicación de las políticas económicas afloran nuevamente: la obsesión por el control de la inflación va cediendo paso a la inquietud por la caída de los precios y la ausencia de fortaleza en la demanda agregada. De la misma manera, instituciones económicas como el FMI alertan de que la aplicación de la austeridad debe ser compatible con políticas activas de crecimiento económico, lo que acaba por ser un oxímoron.

Ante la incertidumbre en la inversión productiva, se detectan euforias en sectores nuevos, vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación, que agrupan capitales, beneficios expeditivos y fuertes especulaciones aguijoneadas por la laxitud en las políticas de crédito. Se entra en una espiral viciada, en la que los precios de determinados activos crecen desmesuradamente —ya sean acciones de empresas de nuevas tecnologías informáticas, ya sean bienes inmobiliarios—, retroalimentados por un crédito que fluye de forma desregulada: la bolsa se dispara, y también la sobreproducción de viviendas. Pero la saturación reaparece: es lo que advertía Hyman Minsky (2008), a partir de sus análisis sobre la crisis de 1929, de manera que el fenómeno se instala de nuevo y los beneficios esperados empiezan a resentirse. Es el pórtico de la crisis. ¿Qué ha sucedido, realmente?:

1. La especulación ha generado un espejismo: se ha dado la imagen de creación de valor. Pero este solo brota en el proceso

de producción, no en la distribución de mercancías ni en el intercambio de activos financieros.

2. La caída en la tasa de ganancia antecede a la crisis; no es su consecuencia directa. Lógicamente, el desplome de los indicadores cuando estalla la recesión provoca un aluvión de pérdidas. Pero el análisis de las crisis económicas más importantes revela que antes de los grandes cataclismos económicos se advertían signos inequívocos de agotamiento de la pauta de crecimiento económico, si bien los economistas no se ponen de acuerdo para concretar de qué márgenes temporales estamos hablando (si se trata de etapas más largas en la pérdida de beneficios —en la línea de los ciclos Jutglar—, o bien de coyunturas más breves —en la óptica de los ciclos Kitchin—). Falla, por tanto, la formación bruta de capital en el ámbito netamente productivo, la capacidad del capital para otear beneficios futuros en actividades nuevas o en las ya viejas pero mejor adaptadas —como ha pasado siempre históricamente—, capacitaciones que deben conducir al pódium final: la recuperación de la tasa de ganancia.

3. Los economistas y sus instituciones académicas, políticas y de investigación se hallan dando bandazos, aferrados a una ortodoxia fallida históricamente, pero que constituye la hoja de ruta de todos los planes de estudio en las facultades de Economía, en el *mainstream* del sistema.

Las recetas son simples e invariables, se formulan de manera teórica, pero no siempre se cumplen a rajatabla, aunque se incida, una y otra vez, sobre la abstracción teórica: la crisis debe atajarse con bajadas de impuestos a las empresas —si bien se suben las imposiciones indirectas para enjuagar los déficits, presentándose falsamente esa presión fiscal como efímera—, recortes en el gasto público —difamado como despilfarrador e ineficiente, frente a la glorificación de la gestión privada— y la

privatización de servicios públicos —que siempre pueden ser rescatados si la empresa privada fracasa—.

No debemos perder de vista que los bandazos a los que aludía antes se deben a la necesidad de explicar a la sociedad —muy sensibilizada sobre todo en lo que atañe al mercado laboral— algo difícil de demostrar: que esas políticas van a generar ocupación estable y de calidad, y que los sacrificios son necesarios para una recuperación que se proyecta en futuros inconcretos. Existe un componente teológico en ese discurso, que se edifica sobre una fe en hechos indemostrados y en la convicción de que se debe creer —con lo que implica este verbo— sin rechistar, aceptando que esto es ciencia y que cualquier otro planteamiento está movido por la ideología. Porque, dicho esto, no cabe duda de que tales políticas económicas —que comportan recortes sociales, adelgazamiento de los servicios públicos, facilidades de despidos, bajadas salariales— son exitosas si se correlacionan con su verdadero objetivo: abaratar CLU y retomar excedentes ante la caída de los beneficios. Ahí ya los bandazos ceden paso a las certezas. Las políticas económicas fracasan o son exitosas en función de las metas reales —y no de los comunicados a la opinión pública, para mantener una cierta corrección— que se persigan. Crecer a tasas muy bajas, con la óptica básica del equilibrio presupuestario y el drástico retorno de la deuda —sin matices posibles—, con precios anémicos, legislaciones laborales favorables a la precariedad contractual y la facilitación del despido y con una demanda inferior a la potencial, inferirá una recuperación económica muy débil —en términos de crecimiento del PIB per cápita—, seguirá reduciendo la participación de los asalariados en la generación de la renta y consolidará la cuota de los excedentes de explotación. Todo ello con apenas innovación, pero con resultados positivos para los balances empresariales.

A pesar de las buenas palabras, la evidencia económica sugiere que este y no otro parece ser el corolario que se ha

planteado desde los sectores más conservadores del espectro político, con el importante aderezo de los economistas que, desde estas perspectivas ortodoxas, ofrecen el bagaje "científico" necesario para que, en su conjunto, se convierta en el gran mensaje "ahistórico" que ha comprado el grueso de los *mass media*: se nos dice que esta es la única salida factible a la Gran Recesión.

EPÍLOGO

A MODO DE CONCLUSIÓN: EN BUSCA DEL SENTIDO COMÚN

Las páginas anteriores han tratado de ofrecer una explicación razonada sobre la Gran Recesión. El trabajo ha tomado como espacios geográficos esenciales, en los diferentes capítulos, a China, Estados Unidos, la Unión Europea y España. Esta opción no ha eludido otras realidades: África y las más importantes economías asiáticas, si bien no han sido tratadas con la misma profundidad que los grupos y países citados anteriormente. El motivo de esta elección radica en un relato muy concreto y estilizado, cuya exposición telegráfica es la siguiente: en la nueva globalización, un líder se perfila como alternativa plausible, China; la principal potencia, Estados Unidos, se encuentra en una etapa de pérdida de influencias de todo tipo, en la que, por tanto, se cuestiona su liderazgo mundial, agravado además por la irrupción de la Gran Recesión. Esta se expande hacia Europa, espoleada a su vez por causas endógenas de cada país; y, en ese marco, el ejemplo de España ilustra el fracaso estrepitoso —junto a los casos griego, irlandés y portugués— de la política económica que han desplegado las instituciones económicas y los gobiernos para hacer frente a la crisis.

La globalización está prefigurando nuevos líderes económicos, con China como protagonista fundamental. En China, los treinta años que van de 1979 a 2010, de grandes reformas y cambios económicos, suponen el proceso de industrialización y de crecimiento urbano más importante en la Historia de la humanidad. En 1979, el PIB chino representaba tan solo el 9% del norteamericano; pero los datos que el FMI proyecta hacia 2020 indican que ese porcentaje llegará al 25% junto a un PIB que superará al de Estados Unidos. En otras palabras: China consolidará un liderazgo económico completo. Estas previsiones, como las del BM —que augura un menor crecimiento chino entre 2026 y 2030 por el acercamiento del país a la "frontera tecnológica"— o las del BBVA —que proyecta, entre 2011 y 2021, un protagonismo de crecimiento dirigido por China, la India y Estados Unidos—, deben verse con precaución, de forma que solo se pueden tener en cuenta las que se han corroborado con datos reales actuales y con el análisis de trayectorias estudiadas. Lo que sí se ha demostrado, como también se ha recogido en este trabajo, es que China es ahora líder en el movimiento comercial del mundo. El poderío asiático se ha mantenido con el estallido de la Gran Recesión. La expansión de China se ha consolidado, entre 2008 y 2013, en el comercio de mercancías, en la gestión de fondos de inversión y en la captación de las deudas públicas de los países más avanzados. Al tiempo, el coloso asiático se reafirma en los mercados internacionales —principalmente africanos y latinoamericanos— para obtener la energía y las materias primas perentorias para su descomunal proceso de crecimiento. Este, sin embargo, no está exento de amenazas y debilidades, que radican en los mismos dos elementos que han llevado a las economías desarrolladas a la crisis económica: exceso de formación bruta de capital y, como derivadas esenciales, sobreacumulación y caída en la tasa de beneficio; y posibles burbujas inmobiliarias y financieras, auspiciadas por un crecimiento urbano y espacial desconocido en esas dimensiones. A ello debe añadirse un aspecto netamente

endógeno: el raquitismo de la demanda interior y la desarticulación de sus diferentes mercados internos, un proceso que requerirá inversiones mejor canalizadas y unas políticas que supongan, de entrada, un incremento de los salarios.

Ahora bien, la emergencia de nuevos países, la consolidación de liderazgos distintos, junto al mantenimiento del resto de la economía del mundo, se basan en un vector clave: el elevado consumo de energía. Este va ser, sin duda, uno de los aspectos que inferirá desafíos a los científicos sociales y experimentales. Mantener unas pautas de consumo como las presentes en los países más avanzados no será posible por su extensión a las naciones que empujan en su crecimiento: el encarecimiento energético será una variable que no podrá ser contemplada como un elemento casi estático, que solo espasmódicamente nos sorprende cuando determinados intereses azuzan el problema. La dependencia de los combustibles fósiles, que reafirma el poder económico y político de países productores —independientemente de sus regímenes—, constituye un factor que, curiosamente, se ha arrinconado en el curso de la Gran Recesión. El alza de los precios del petróleo ha quedado sepultado por otros indicadores que han estado más presentes en las agendas políticas, subrayados y difundidos por los medios de comunicación: las cifras del déficit público, de las primas de riesgo, de la deuda pública y del paro. La energía es un decorado de fondo que se enaltece cuando se vincula a negociaciones políticas o a conflictos bélicos. Pero representa una pieza seminal de todo proceso de crecimiento sobre las bases en las que está establecido: su encarecimiento, toda vez que el petróleo barato se ha terminado ya, va a condicionar también la salida de la crisis económica, y el dominio de sus flujos —y de sus stocks— apremiará reestructuraciones en la geografía económica.

Por otra parte, las medidas aplicadas en la Gran Recesión por la Comisión Europea, el FMI y el BCE han tenido unas consecuencias básicas en la Unión Europea: el recorte del gasto

público, el rescate de entidades financieras, el aumento del paro, la caída de la demanda agregada y la deflación. Los déficits públicos se han corregido parcialmente; no así la deuda pública, que sigue en aumento precisamente para enjuagar los primeros. Estas recetas, de una severísima austeridad, no están impulsando un crecimiento económico sostenido, al contrario; este proceso está siendo muy frágil, habida cuenta de que a los problemas existentes en las economías privadas —incertidumbre, falta de crédito, quiebras, crisis de inventarios, necesidad de capital circulante, inversión anémica— se le añade la demonización de la economía pública, presentada como la causante de los desequilibrios económicos, despilfarradora e ineficiente, de manera que la solución radica en adelgazarla o en generar formas de privatización de los servicios esenciales (sanidad, transporte, energía). Es así como la Gran Recesión, que se inicia en la esfera privada, se acaba trasladando a la pública con un objetivo esencial: el desmantelamiento del Estado del bienestar, observado como una fuente de gasto —y no de inversión— que apenas genera beneficios. Recortar se ha convertido en el verbo más conjugado por los políticos y los economistas, como una especie de mantra cuya consecución final pondrá los fundamentos para una recuperación efectiva del crecimiento económico. No existen datos empíricos que avalen tal planteamiento, pero no parece importar: el mensaje de que se ha hecho necesario ajustar la economía pública, ligado a la idea de que se ha vivido con excesos, son la justificación perfecta que, además, cuenta con el beneplácito del *mainstream* académico. Ahora bien, en la Gran Recesión:

- La intervención de los gobiernos frenó la caída de los grandes bancos.
- Pero, dado que las deudas no se cancelaron, enormes masas de capital ficticio siguen estando respaldadas por promesas de pago futuro muy dudosas. El problema no está resuelto.

- El dinero va a comprar oro y deuda pública. El capital busca acomodo en nichos seguros, pero de baja rentabilidad, alejados de la economía productiva: persigue afianzar la masa de ganancia.
- El empeño de los gobiernos por evitar quiebras ha eludido una depresión mayor, pero los problemas están postergados.
- No han sido suficientes los esfuerzos para que se recupere la rentabilidad y se relance la acumulación, que debería pasar por una destrucción de capital.

Por consiguiente, la realidad económica es tozuda. De entrada, las políticas que se han adoptado han diferido: en Estados Unidos, la actuación de las instituciones públicas ha sido más decidida que en la Unión Europea, dominada por un diseño en el que la potencia germánica ha marcado, sin fisuras, la hoja de ruta. Esta óptica de una dividida eurozona entre un Norte rico, ahorrador, industrial y exportador, y un Sur menos desarrollado, gastador y terciario, se ha consolidado en la Gran Recesión, a causa de las medidas económicas desarrolladas. Se ha perpetrado un engaño deliberado, nada inconsciente: que la salida de la crisis descansaba sobre la capacidad de exportar, y esta, a partir de una economía competitiva que necesitaba, a su vez, de costes más bajos. La patraña se ha divulgado desde cátedras, platós de televisión, emisoras de radio y tabloides reconocidos, aparte de las plataformas políticas: exporte usted más y verá cómo sus problemas se resolverán. Es el modelo alemán de crecimiento que, como el sentido común aconseja, es imposible que sea emulado por todo el mundo. Es así como se ha elaborado una teoría de la devaluación interna —por la vía de rebajar los costes laborales unitarios—, toda vez que en el marco europeo no pueden darse devaluaciones nacionales monetarias. El engranaje es simple, pero de una profundidad mayúscula, sobre dos ejes básicos: los recortes salariales en la Unión Europea deben allanar la competitividad en una globalización

muy concurrida, con líderes económicamente agresivos —China, Estados Unidos, Alemania, sobre todo—; y los ajustes draconianos en las economías públicas mezclan deliberadamente inversiones y gastos, si bien la idea que se vende es racionalizar el sector público frente al presunto despropósito de desequilibrios excesivos. El resultado es el incremento del paro, el desplome de los salarios y, a la vez, la mayor participación de los excedentes empresariales en la formación de la renta, mientras que la masa salarial pierde enteros. Dicho de otro modo mucho más directo: la explotación laboral crece en un contexto en el que la tasa de beneficio se ha estancado. La estrategia se ha sustentado en dos pilares básicos:

- La ideología: desde el momento en que resulta difícil justificar el recorte del sector público en las economías de la periferia europea, en las que el peso del gasto público sobre el PIB sigue estando por debajo de la media comunitaria. Esto mueve a pensar que existen preceptos ideológicos que amparan las medidas drásticas de austeridad, esa obstinación en cuadrar las cuentas públicas aunque ello comporte pauperizar servicios básicos como la sanidad, la educación y las prestaciones sociales. La batería de actuaciones, tintadas de una ideología economicista —en el peor sentido de la acepción—, ha supuesto precarizar el mercado de trabajo, aumentar la desocupación entre la población joven e incrementar la desigualdad social. Sin embargo, la ideología sigue su cruzada: se dice que esas medidas son las únicas factibles y que no hay margen para otras posibilidades. Todo sin tener en consideración el ciclo económico. El pensamiento único se instala, con más intensidad, en el campo de la economía y las instituciones académicas contribuyen a su apuntalamiento y divulgación. Se nos remite a un futuro incierto de dudoso bienestar desde un

presente cierto de malestar constante, sin acciones para encararlo.

- Una política económica regresiva: centrada en exclusiva en "sanear" las cuentas públicas, con tijeretazos gruesos en partidas sensibles, ya enunciadas. Al mismo tiempo, esta pretensión se complementa con anunciadas rebajas de impuestos que se sustituyen por un incremento tangible de la presión fiscal: en esencia, la tributación indirecta. En los casos europeos, los requerimientos de las autoridades comunitarias infieren menores inversiones públicas, en aras de equilibrar los presupuestos y no activar más los déficits, de forma que el escenario económico es evidente: a la parquedad inversora privada se añade, en paralelo, la raquítica inversión pública.

Con estas premisas, una vez más el sentido común nos hace entender que va a ser muy difícil recuperar la economía: las medidas llevadas a cabo por la Unión Europea están ralentizando la actividad y penalizan la recuperación de la demanda. Además, se agudizan los desequilibrios sociales.

En efecto, la desigualdad crece. El crecimiento económico ha beneficiado sobre todo a un estrato social cada vez más reducido. Este planteamiento no es ideológico, sino empírico. Las investigaciones recientes, que incorporan una potente base de Historia Económica, concluyen de manera solvente que la desigualdad ha aumentado entre 1982 y 2014, bajo los preceptos del paradigma neoliberal. La utilización de otras fuentes estadísticas —relacionadas con la productividad del capital—, que se han incorporado en este libro, van en la misma dirección: la extensión de la desigualdad se correlaciona con una caída de la productividad del capital, un avance en la productividad del trabajo, el incremento de la desocupación y, a su vez, la constatación de dos procesos inversos: la caída de la tasa de ganancia y, con seguridad, el crecimiento de la masa de ganancia. Esto es lo que posibilita seguir con el modelo económico, en un

escenario en el que no se acaban de concretar con claridad nuevos nichos de inversión productiva.

En tal aspecto, algunos de los indicadores que se han manejado en este libro, como la productividad del capital y la tasa de ganancia, hacen pensar en la visibilidad de inversiones productivas a corto plazo que resulten atractivas para las empresas. Las transformaciones tecnológicas o tecnoeconómicas han ido emparejadas a posibilidades inversoras que permitían remontar las caídas en la productividad del capital por la vía del progreso técnico, de manera que se sentaban las bases para una nueva fase de acumulación. Yo no veo esto en la economía actual. Las salidas parecen inexistentes si se analizan desde la óptica productiva. Se nos pueden ocurrir muchas opciones: energías renovables, nanotecnología, ingenierías genéticas y ambientales; pero la realidad es que los capitales fluyen hacia negocios especulativos y se encuentran más cómodos en los vericuetos de las finanzas: aquí, algunas operaciones pueden ser arriesgadas, pero su retorno es rápido y los procesos de amortización son igualmente expeditivos. Por tanto, en la fase económica en la que se ha producido la Gran Recesión no auscultamos tampoco liderazgos productivos. Los grandes crecimientos económicos se están generando en países emergentes, y a partir de la producción de *commodities* cuyos procesos han sido deslocalizados por empresas occidentales, de forma que no estamos ante sectores nuevos, como sí aconteció en otros cambios históricos relacionados con revoluciones tecnológicas. Las TIC tienen sin duda una función esencial en el campo inversor, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes. Pero no son una panacea que vaya a resolver los graves problemas de los mercados laborales en Europa y, en menor grado, en Estados Unidos.

Las economías más desarrolladas presentan ahora un rasgo definitorio: se han terciarizado. Esto complica todavía más el análisis de la salida de la Gran Recesión. Los economistas se han enfrentado a graves crisis económicas en el pasado y

han tenido que aprender sin experiencias previas (el caso de la crisis energética de la década de 1970 es ilustrativo: la estanflación nunca se produjo, de forma que esto representó un reto para académicos y políticos). Pero un nexo común definía las estructuras económicas durante las grandes crisis de 1873, 1929, 1973 y 1979: eran industriales, claramente. La Gran Recesión supone la primera crisis grave que asalta economías de servicios, en los que no siempre existen homogeneizaciones y en donde la mercancía está ausente. Los posibles nichos de inversión tendrán aquí un protagonismo esencial, y no siempre estarán relacionados con cambios en las pautas tecnológicas: la intensidad laboral persistirá y lo que sería razonable es que esta se canalizara hacia actividades que tengan una relación directa con el mantenimiento de los resortes básicos del Estado del bienestar. En tal aspecto, los procesos de educación deberían resultar cruciales, sobre todo en el área de la formación profesional: sanitarios, asistentes, monitores, cuidadores…, trabajos que no requieren necesariamente estudios universitarios, cuya aplicabilidad se vincula a relaciones con la infancia —escuelas primarias, por ejemplo— y con la vejez —residencias geriátricas— y que suponen una mayor intensidad de la fuerza de trabajo.

Pero todo esto debe ser factible si el empresariado participa, y lo hace con criterios no especulativos: he aquí un aspecto microeconómico que los grandes modelos macroeconómicos tienden a ignorar. Los empresarios actúan bajo la lógica del beneficio, y es normal. Pero también debe decirse sin tapujos que buena parte de ellos no se plantean más retos que los que les facilite el amparo del sector público. Joseph Schumpeter puede pasearse con parte de estos capitanes económicos, pero seguro que no se encontraría cómodo con muchos de ellos. Máxime cuando algunas de sus pretensiones radican en obtener subvenciones públicas u otras regalías, y eso les permite mantener negocios y romper así con un principio teológico liberal: el desarrollo del mercado sin distorsiones. Porque los

empresarios saben algo que los economistas convencionales —que son legión— se empecinan en ignorar, absortos por su religión: que ese mercado no funciona en competencia perfecta, que las presiones y las influencias son esenciales y que los puntos de equilibrio no se construyen más que con manos bien visibles. Privatizar, desregular, relajar impuestos, flexibilizar las normativas laborales, todas las peticiones empresariales se concentran en acotar sus costes laborales unitarios; todos los discursos pueden ser, incluso, políticamente muy correctos, como por ejemplo la inquietud por la investigación y la innovación, la formación de los jóvenes o la preocupación por el desempleo, elementos que, no obstante, raramente se trasladan a las cuentas de explotación de las empresas. En la Europa del Sur, la premisa es clara: se busca el menor coste laboral, independientemente de la formación del trabajador. Ese es el objetivo. Y la Gran Recesión lo está rubricando.

A la par, también se deben tener en cuenta otros factores de cara a una nueva política económica que supere las estrecheces y los bloqueos de la actual:

- Urgen políticas más inflacionistas en el norte de la Unión, que abran diferenciales salariales entre la Europa más avanzada y la periférica, con el objetivo de evitar una competencia vía salarios. Esta idea infiere la necesidad elemental de que los sueldos suban hasta el punto de que la inflación duplique prácticamente la establecida en el Tratado de Maastricht. Será, a su vez, una garantía para estimular la demanda interior en esas naciones.
- Mayor esfuerzo de inversión pública, con un incremento de la participación de los Estados en el presupuesto comunitario y el concurso del Banco Europeo de Inversiones. En unas coordenadas de atonía en la inversión privada, la pública debe ejercer de palanca de crecimiento, habida cuenta de que los multiplicadores nuevamente calculados por el FMI —entre 0,9 e incluso 2,2— pueden

hasta cuadriplicar los más austeros —0,5 según un erróneo trabajo del propio FMI, reconocido por su economista jefe—. Esta equivocación monumental ha santificado las políticas de austeridad, que siguen sin entender las correcciones ya advertidas. Es decir, más inversión pública supone más capacidad económica, más crédito, más actividad, más contratación y más empleo.

- Debe repensarse la fiscalidad, para hacerla más progresiva. La caída de ingresos, y no el despilfarro generalizado del gasto, ha sido la causa central que ha desequilibrado las cuentas públicas. A pesar de la insistencia de muchos economistas —con datos irrefutables en la mano—, el *mainstream* ha seguido, impertérrito, en su obstinación casi enfermiza: la culpa es de los malgastadores de los gobiernos, que han dilapidado recursos públicos en cosas tan poco edificantes como hospitales, escuelas, investigación y prestaciones sociales. Estos son los jirones arrancados a la economía pública. Y resarcirlos impone aplicar medidas tributarias a las rentas privilegiadas con la incorporación, además, de dos aspectos esenciales: la fiscalidad ecológica —en la línea de lo que se viene desarrollando en muchos países europeos, principalmente nórdicos—, con la adopción de figuras fiscales con finalidades estrictamente recaudatorias —más que disuasorias: por ejemplo, las tasas sobre pernoctaciones turísticas—; y la persecución implacable del fraude de altos vuelos, a partir de la eliminación del secreto bancario y de la mayor comunicación interbancaria con relación a operaciones y cuentas.

Dos conclusiones de carácter general —cuyos argumentos de base han recorrido todas estas páginas— sirven para poner fin al libro:

1. En este trabajo, se reivindica con pasión la Historia Económica y su instrumental como una disciplina imprescindible para que los economistas atiendan, entiendan y diagnostiquen mejor los signos que reiteran los procesos económicos. Existen muchas frases célebres de afamados colegas que han elogiado la función de la Historia Económica. Por desgracia, parece ser que solo ellos las creían, desde el momento en que la economía retrospectiva no se potencia en la enseñanza de la economía, como tampoco la sociología o el pensamiento económico. Las pruebas son contundentes, de manera que renuncio a invocar a algunos insignes premios Nobel —que los hay— que hayan alabado el conocimiento humanístico y su rol central en la formación económica. Tan solo cabe recordar que los análisis meramente coyunturales, descriptivos, amparados en el aparataje matemático, han dispuesto de salidas muy limitadas al público, a no ser que este sea profesional y experto. Los errores, a su vez, han llegado a ser antológicos: de predicción, de diagnosis, de metodología. Los análisis económicos que han aportado la profundidad cronológica han contribuido a una mejor comprensión de los procesos e, incluso, han servido para dar a conocer la economía a posibles e inquietos clientes, con mayor profusión que en el caso anterior. El paradigma neoclásico (con grandes economistas cuyas ideas deberían tener una mayor difusión), en su prepotente versión neoliberal, está sirviendo poco para comprender lo que está pasando y, a su vez, para ofrecer vías plausibles de salida que mejoren la vida de las personas. La economía deberá entonces ser más humilde y aprender a escuchar otras disciplinas e integrarlas, de forma holística, en su cuerpo doctrinario.

2. La Gran Recesión se enmarca en una crisis sistémica, toda vez que supone una clara tendencia en un cambio de liderazgo, el cuestionamiento de los espacios económicos existentes —como la propia Unión Europea—, la pérdida transitoria de capacidad del capitalismo para rehacerse de forma sostenida

—con retrocesos en los beneficios— y la incertidumbre —financiera y de objetivos— en la estrategia inversora. Pero el capitalismo, como sistema, no está en fase terminal —como se asevera desde algunos postulados sociológicos, antaño ligados con las tesis de la dependencia— ni se aprecia que nadie vaya a refundarlo —como sugirió un alto mandatario europeo—. El sistema funcionará si aumenta su masa de ganancias, aunque la tasa de beneficios caiga. El final de la guerra fría y de la política de bloques ha dado alas al capitalismo en una dirección clara: su ideología lo impregna todo, su lenguaje ha contaminado a buena parte de las fuerzas de izquierdas y sus esquemas han sido aprehendidos por muchos intelectuales progresistas. Pero, además, la Gran Recesión está demostrando que los planes del conservadurismo político son volver a una inercia histórica: la que consagraba la desigualdad. Bajar salarios, despedir trabajadores, recortar servicios, adelgazar prestaciones, tienen, a mi entender, un objetivo: instalar el temor y engrosar aquel "ejército de reserva" marxiano que permite, precisamente, mantener los costes laborales a raya y dominar las negociaciones laborales. Hablaba de inercia porque si se observan las investigaciones más recientes en Historia Económica, citadas en este libro, desde el siglo XVIII tan solo en el periodo 1950-1980 hemos asistido a una fase de mayor igualdad en las rentas, de una equidad más visible. ¿Son, esos años, una anomalía histórica? Los rasgos distintivos del Estado del bienestar son históricamente recientes. La población las ha asumido como estables, imperecederas. La Gran Recesión está demostrando que eso no va a ser necesariamente así y que las fuerzas de la regresión van a utilizar todos los instrumentos disponibles (entre los que la ideología vuelve a ser determinante) para justificar su derribo y volver a un pasado relativamente cercano. De la respuesta ciudadana, política, social y electoral dependerá que esto no se cumpla.

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2012): *¿Por qué fracasan los países?*, Deusto, Barcelona.

AGLIETTA. M. y LANDRY, Y. (2007): *La Chine vers la superpuissance*, Economica, París.

AKERLOF, G. A., DICKENS, W. T. y PERRY, G. L. (1996): "The Macroeconomics of Low Inflation", Brookings Institution Press.

ALESINA, A. y GIAVAZZI, F. (2009): *El futuro de Europa. Reforma o declive*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

ALLEN, R. (2013): *Historia económica mundial: una breve introducción*, Alianza Madrid.

ALONSO, S. (2011): *¿Hablamos del cambio climático?*, Fundación BBVA, Madrid.

ALTVATER, E. y MAHNKOPF, B. (2002): *Las limitaciones de la globalización*, Siglo XXI, México.

AMSDEN, A. (1994): "La Revolución Industrial asiática", *Debats*, nº 47.

ANDERSON, J. (2007): "No really. How competitive are China's exports?", *UBS Investment Research, Asian Focus*, abril.

ANDRÉS, J. y DOMÉNECH, R. (2013a): "Ajustes fiscales y crecimiento económico en Europa I". Disponible en http://nadaesgratis.es/?p=28484

— (2013b): "La austeridad retrasa la recuperación". Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2013/03/28/actualidad/1364471813_386769.html

ATKINSON, A.; PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2009): "Top Incomes in the Long Run of History", NBER *working paper*, nº 15408.

AUSTIN, G. *et al.* (2013): *Labour-Intensive Industrialization in Global History*, Routledge, Londres-Nueva York.

AVDJIEV, S.; UPPER, CH. y VON KLEIST, K. (2010): "Highlights of international banking and financial market activity", *BIS Quarterly Review*, septiembre.

BAIROCH, P. (1998): *Economia e storia mondiale*, Garzanti, Roma.

BALLESTEROS, J.; NÚÑEZ, F. y USABIAGA, C. (2012): *La Ley de Okun para las regiones españolas: distintas aproximaciones econométricas*, Instituto de Estadística y Cartografía de la Junta de Andalucía, Sevilla.

BARAN, P. y SWEEZY, P. (1966): *Monopoly Capital: An essay on the American economic and social order*, Monthly Review Press, Nueva York.

BAUMAN, Z. (2013): *¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?*, Paidós, Barcelona.

BECATTINI, G. y BIANCHI, G. (1985): "Analisi dello sviluppo multiregionale vs. analisi multiregionale dello sviluppo", en Bianchi, G. y Magnani, I. (eds.), *Sviluppo multiregionale: teorie, metodi, problemi*, Franco Angeli, Roma.

BELLO, W. (2004): *Desglobalización*, Icaria, Barcelona.

BENGTSSON, T. *et al.* (2004): *Life under Pressure*, The MIT Press, Cambridge-Massachusetts.

BERNANKE, B. (2014): *Mis años en la Reserva Federal*, Deusto, Barcelona.

BHIDÉ, A. (2000): *The origin and evolution of New Businesses*, Oxford University Press, Oxford-Nueva York.

BLANCHARD, O. (2006): *Adjustment within the euro. The difficult case of Portugal*. Disponible en http://economics.mit.edu/files/740

BLANCHARD, O. *et al.* (2012): *In the Wake of the Crisis*, The MIT Press, Cambridge-Londres.

BLANCHARD, O. y LEIGH, D. (2013): "Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers", FMI, *working paper* 13/1. Disponible en http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf

BLYTH, M. (2014): *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*, Crítica, Barcelona.

BODOMO, A. (2011): *La globalización de las inversiones en África*, Los Libros de la Catarata, Madrid.

BORDO, M. y REDISH, A. (2004): "Is Deflation depressing? Evidence from the Classical Gold Standard", *The National Bureau of Economic Research*. Disponible en http://www.nber.org/papers/w9520

BOWLES, S.; GORDON, D. y WEISSKOPF, TH. (1992): *Tras la economía del despilfarro. Una economía democrática para el año 2000*, Alianza, Madrid.

BRENNER, R. (1985): *The Brenner Debate: Agrarian Class Structure and Economic Development in PreIndustrial Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

— (2003): *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Akal, Madrid.

BROWN, L. (2002): *Ecoeconomía*, UNESCO, Barcelona.

BUSTELO, P. *et al.* (2005): *Economia contemporània de l'Àsia oriental*, Editorial UOC, Barcelona.

CALLINICOS, A. (2003): *Un manifiesto anticapitalista*, Crítica, Barcelona.

CASTELLS, M. (2000): *La era de la información*, Alianza, Madrid.

CEREIJO, E. y VELÁZQUEZ, F. (2008): *El stock de gasto público en los países de la OCDE*, Fundación de las Cajas de Ahorros, Madrid.

CHANG, H.-J. (2004): *Retirar la escalera. La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*, Los Libros de la Catarata/IUDC, Madrid.

CHESNAIS, F. *et al.* (2002): *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la economía crítica*, Los Libros de la Catarata, Madrid.

CIOCCA, P. (1998): *La economía mundial en el siglo XX*, Crítica, Barcelona.

COOPER, G. (2008): *The Origin of Financial Crises*, Harriman House, Londres.

CORTEZ LÓPEZ, J. L. (2001): *Historia contemporánea de África*, Mundo Negro, Madrid.

COSTANZA, R. *et al.* (2005): *Sustainability or Collapse? An integrated history and future of people on Earth*, The MIT Press, Cambridge-Massachusetts.

CRAFTS, N. (2013): *The Great Depression of the 1930s. Lessons for Today*, Oxford University Press, Oxford.

CRESPO, J. I. (2012): *Las dos próximas recesiones: cómo, dónde, cuándo y por qué se producirán*, Deusto, Barcelona.

— (2014): *Cómo acabar de una vez por todas con los mercados*, Deusto, Barcelona.

CRUCES, J. *et al.* (2013): *Más pobres y con menos derechos: un diagnóstico de la pobreza en España*, Fundación Primero de Mayo, Madrid.

DALY, H. (1989): *Para el bien común: reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y un futuro sostenible*, FCE, México.

DE GRAUWE, P. (2011): "Governance of a Fragile Eurozone", Economic Policy, *CEPS working documents*. Disponible en http://www.ceps.eu/book/governance-fragile-eurozone

DE LA DEHESA, G. (2014): *Dos soluciones posibles al sobreendeudamiento del área euro*. Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2014/02/21/actualidad/1392981916_658155.html

DELONG, J. B. y SUMMERS, L. H. (2012): "Fiscal Policy in a Depressed Economy", *Brookings Papers on Economics Activity*.

DIAMOND, J. (2013): *Armas, gérmenes y acero*, Debolsillo, Barcelona.

DOWN, D. *et al.* (2003): *Entender el capitalismo*, Edicions Bellaterra, Barcelona.

DRÉZE, J. y SEN, A. (2014): *Una gloria incierta*, Crítica, Barcelona.

DUMÉNIL, G. y LÉVY, D. (2007): "El imperialismo en la era neoliberal", *Realidad Económica*, nº 225.

EASTERLY, W. (2003): *En busca del crecimiento*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

— (2014): *The Tyranny of Experts*, Basic Books, Nueva York.

EICHENGREEN, B. (2000): *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

ELSTER, J. (1997): *Egonomics*, Gedisa Editorial, Barcelona.

FAGAN, B. (2008): *La pequeña Edad de Hielo. Cómo el clima afectó a la historia de Europa, 1300-1850*, Gedisa Editorial, Barcelona.
FERRER, A. (2013): *Historia de la Globalización*, FCE, México.
FINDLAY, R. y O'ROURKE, K. (2007): *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton.
FLASSBECK, H. *et al.* (2013): *¡Actúen ya! Un manifiesto global para recuperar nuestras economías y salir de la crisis*, Deusto, Barcelona.
FOLEY, D. (2010): "The Political economy of post-crisis global capitalism", Universidad de Chicago. Disponible en https://sites.google.com/a/newschool.edu/duncan-foley-homepage/home/downloads
FONTANA, J. (2013): *El futuro es un país extraño*, Pasado&Presente, Barcelona.
GALBRAITH, J. (2014): *The End of Normal*, Free Press, Austin.
GAULARD, M. (2011): "Los problemas de la sobreacumulación en China", *Revista de Economía Crítica*, nº 11.
GINZBERG, E. (2004): *The Illusion of Economic Stability*, Transaction Publishers, New Brunswick-Londres.
GLYN, A. (2010): *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar*, Los Libros de la Catarata/Fuhem Ecosocial, Madrid.
GOODY, J. (2012): *El milagro euroasiático*, Alianza, Madrid.
GUERRERO, D. (2013): *La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo, Madrid.
GUERRERO, D. *et al.* (2000): *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.
HARVEY, D. (2012): *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, Akal, Madrid.
HEWITT, G. (2013): *Europa a la deriva*, Alianza, Madrid.
HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. *et al.* (1996): *The Age of Transition*, Pluto Press, Australia.
HORVAT, S. y ŽIŽEK, S. (2014): *El Sur pide la palabra*, Los Libros del Lince, Madrid.
HUGH, E. (2014): *¿Adiós a la crisis?*, Deusto, Barcelona.
HUSSON, M. (2012): *El capitalismo en el atolladero*. En http://www.sinpermiso.info/articulos/ficheros/2Hussonfebrer13.pdf
— (2013): *El capitalismo en 10 lecciones*, Los Libros de Viento Sur, Madrid.
JACOBS, M. (1996): *La economía verde*, Icaria, Barcelona.
JONES, O. (2013): *Chavs. La demonización de la clase obrera*, Capitán Swing, Madrid.
KABUNDA, M. y SANTAMARÍA, A. (2009): *Mitos y realidades de África Subsahariana*, Los Libros de la Catarata/Casa África, Madrid.
KAHNEMAN, D. (2012): *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, Madrid.
KJAERGAARD, T. (1994): *The Danish Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
KRUGMAN, P. (1996): "Fast Growth and Stable Prices: Just Say No", *Economist*, agosto.
— (1997): *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Crítica, Barcelona.
— (2004): *El gran engaño*, Crítica, Barcelona.
— (2012): *¡Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona.
LANDES, D. (1999): *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Crítica, Barcelona.
LAPARRA, M.; PÉREZ, B. *et al.* (2012): *Crisis y fractura social en Europa. Causas y efectos en España*, Obra Social La Caixa, colección Estudios, nº 35, Barcelona.
LAPAVITSAS, C. (2013): *Profiting without Producing*, Verso, Londres-Nueva York.
LAPAVITSAS, C. *et al.* (2011): *Crisis en la Eurozona*, Capitán Swing, Madrid.
LARDY, N. R. (2002): *Integrating China in the World Economy*, Brookings Institution Press.
LAVAL, C. y DARDOT, P. (2013): *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa, Barcelona.
LAZZARATO, M. (2013): *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*, Amorrortu, Madrid.
LEMOINE, F. (2003): *L'économie chinoise*, La Découverte, París.
LEWIS, A. (1986): "La economía del desarrollo en los años de 1950", en Meier, G. *et al.*, *Pioneros del desarrollo*, Tecnos, Madrid.

Lorente, M. A. y Capella, J. R. (2014): "El coste del rescate bancario: las cifras reales", *Mientrastanto*, nº 122.
Maddison, A. (1998): *L'économie chinoise. Une perspective historique*, OCDE.
Madrick, J. (1998): "Computers: waiting for the revolution", en *New York Review of Books*, marzo.
— (2011): *Age of Greed*, Alfred Knopf, Nueva York.
— (2014): *Seven Bad Ideas*, Alfred Knopf, Nueva York.
Mandel, E. (1983): *Tratado de economía marxista*, Era, México.
Mandelbrot, B. y Hudson, R. (2006): *Fractales y finanzas*, Tusquets, Barcelona.
Manera, C. (2013): *The Great Recession. A heterodox view*, Sussex-London School of Economics, Londres.
Manera, C.; Jover, G. y Sansó, A. (2011): "Dock cities and cointegration degree of food markets in Europe, 1700-1811", *Third European Congress on World and Global History*, London School of Economics, Londres.
Marichal, C. (2010): *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, Debate, Barcelona.
Martín Belmonte, S. (2011): *Nada está perdido. Un sistema monetario y financiero alternativo y sano*, Icaria, Barcelona.
Martínez Alier, J. y Roca Jusmet, J. (2014): *Economía ecológica y política ambiental*, FCE, México.
Marx, K. (1975): *El Capital*, Siglo XXI, México.
Mattick, P. (2014): *Crisis económica y teoría de la crisis*, Maia, Madrid.
Mawdsley, E.; McCann, G. *et al.* (2011): *India in Africa: Changing Geographies of Power*, Pambazuka Press, Ciudad del Cabo.
Max-Neef, M. y Smith, P. (2011): *La economía desenmascarada*, Icaria, Barcelona.
Mcneill, J. (2003): *Algo nuevo bajo el sol*, Alianza, Madrid.
Mcneill, J. R. y Mcneill, W. H. (2004): *Las redes humanas. Una historia global del mundo*, Crítica, Barcelona.
Menéndez Pérez, E. y Feijóo Lorenzo, A. (2005): *Energía y conflictos internacionales*, Netbiblo, Coruña.
Milanovic, B. (2012): *Los que tienen y los que no tienen*, Alianza, Madrid.
Minqi, L. (2007): "Capitalism with zero profit rate? Limits to growth and the law of the tendency for the fate of profit to fall", *working paper*, University of Utah, nº 2007-05. Disponible en www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/64451/1/572640692.pdf
Minsky, H. (2008): *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill.
Mirrlees, J. *et al.* (2010): *Dimensions of Tax Design*, Oxford University Press, Oxford.
Montebourg, A. (2011): *¡Votad la desglobalización!*, Paidós, Barcelona.
Montiel, P. (2014): *Ten Crises*, Routledge, Londres-Nueva York.
Moseley, F. (1991): "Marxian crisis theory and the postwar US economy". Disponible en http://www.mtholyoke.edu/~fmoseley/working%20papers/PWCRISIS.pdf
Naredo, J. M. (2006): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, Siglo XXI, Madrid.
Navinés, F. *et al.* (2014): "Ciclo económico y crisis, (1910-2010): una aplicación empírica a Estados Unidos y a economías europeas", *XVI Congress of World Economy*, Universidad de Cádiz.
Nayyar, D. (2013): *Catch up. Developing Countries in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford.
Nierenberg, D. *et al.* (2006): *L'estat del món 2006. Tema central: la Xina i l'Índia*, UNESCO, Barcelona.
Noah, T. (2012): *The Great Divergence: Crisis and what we can do about it*, Bloomsbury Press, Nueva York.
Norel, Ph. (2004): *L'invention du marché*, Seuil, París.
O'Connor, J. (1987): *Crisis de acumulación*, Península, Barcelona.
Okun, A. (1970): *The Political Economy of Prosperity*, Brookings Institution Press.
Osterhammel, J. y Peterson, N. (2003): *Globalization. A Short History*, Princeton University Press, Princeton-Oxford.
Otte, M. (2011): *La crisis rompe las reglas*, Ariel, Barcelona.

Oxfam (2014): http://books.google.es/books?id=UErZBAAAQBAJ&pg=PT255&dq=Informe+oxfam+2014
Paganetto, L. *et al*. (2005): *Petrolio e Sviluppo*, Donzelli Editore, Roma.
Pala, G. (2014): "Más allá del europeísmo crítico", *Mientrastanto*, nº 121.
Parthasarathi, P. (2011): *Why Europe grew rich and Asia did not*, Cambridge University Press, Cambridge.
Pfister, C. (1989): "Fluctuaciones climáticas y cambio histórico. El clima en Europa central desde el siglo XVI y su significado para el desarrollo de la población y la agricultura", *Geocrítica*, nº 82.
Piketty, T. (2010): "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050", *working paper*, Paris School of Economics. Disponible en http://piketty.pse.ens.fr/files/Piketty2010WP.pdf
— (2013): *Le capital au XXIème siècle*, Seuil, París [hay traducción española: *El capital en el siglo XXI*, traducción de Eliane Cazenave-Tapie Isoard y Guillermina Cuevas, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2014].
— (2014): *L'economia de les desigualtats*, Edicions 62, Barcelona.
Piore, M. y Sabel, C. (1990): *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.
Polanyi, K. (2014): *Los límites del mercado*, Capitán Swing, Madrid.
Pollard, S. (1992): *La conquista pacífica*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
Pomeranz, K. (2000): *The Great Divergence: China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
Posner, R. A. (2012): *La crisis de la democracia capitalista*, Marcial Pons, Madrid.
Prashad, V. (2013): *Las naciones pobres. Una posible historia global del sur*, Península, Barcelona.
Préobrajensky, E. (1966): *De la NEP au Socialisme*, CNRS, París.
Prigogine, I. (2012): *El nacimiento del tiempo*, Tusquets, Barcelona.
Rajan, R. (2011): *Grietas del sistema*, Deusto, Barcelona.
Ray, D. (1998): *Economía del desarrollo*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
Reinert, E. S. (2007): *La globalización de la pobreza*, Crítica, Barcelona.
Reinhart, C. y Rogoff, K. (2011): *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, FCE, México.
— (2013): "Financial and Sovereign Debt Crises: Some Lessons Learned and Those Forgotten", FMI *working paper* 13/266, https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13266.pdf
Renard, M. (ed.) (2002): *China and its Regions. Economic Growth and Reform in Chinese Provinces*, Edward Elgar, Londres.
Rendueles, C. (2014): *Sociofobia*, Capitán Swing, Madrid.
Rifkin, J. (2002): *La economía del hidrógeno*, Paidós, Barcelona.
— (2014): *La sociedad del coste marginal cero*, Paidós, Barcelona.
Roberts, P. (2004): *El fin del petróleo*, Ediciones B, Barcelona.
Rodrik, D. (2011): *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*, FCE, México.
Rosenthal, J. L. y Wong, R. B. (2011): *Before and beyond divergence*, Harvard University Press, Harvard.
Rowley, Ch. y Benson, J. (2000): *Globalization and Labour in the Asia Pacific Region*, FrankCass Publishers.
Rowley, Ch. y Fitzgerald, R. (2000): *Managed in Hong Kong. Adaptative Systems. Entrepeneurship and Human Resources*, FrankCass Publishers.
Ruffolo, G. (2013): *El capitalismo tiene los siglos contados*, RBA, Barcelona.
Ruggie, J. (2011): *Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas*. Disponible en http://www.global-business-initiative.org/wp-content/uploads/2012/07/GPs-Spanish.pdf
Sabel, C. y Zeitlin, J. (1997): *World of possibilities. Flexible production and Western Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge.
Sachs, J. (2005): *El fin de la pobreza*, Debate, Barcelona.
Sánchez-Cuenca, I. (2014): *La impotencia democrática. Sobre la crisis política de*

España, Los Libros de la Catarata, Madrid.

Sanchís, M. (2014): *El fracaso de las elites. Lecciones y escarmientos de la Gran Crisis*, Pasado&Presente, Barcelona.

Schui, F. (2014): *Austerity. The Great Failure*, Yale University Press, New Haven-Londres.

Schumpeter, J. (2003): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, Londres-Nueva York.

Shaikh, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.

— (2010): "The first great depression of the 21st century", *Socialist Register*, vol. 47, nº 47.

Shiller, R. (2003): *El nuevo orden financiero: el riesgo económico en el siglo XXI*, Turner, Madrid.

Simonazzi, A.; Ginzburg, A. y Nocella, G. (2013): "Economic relations between Germany and southern Europe", *Cambridge Journal of Economics*, nº 37 (3).

Singer, H. (1986): "La controversia de la relación de intercambio y la evolución del financiamiento en condiciones concesionarias: los primeros años en la ONU", en G. Meier *et al.*, *Pioneros del desarrollo*, Tecnos, Madrid.

Stavrakakis, Y. (2013): "La sociedad de la deuda. Grecia y el futuro de la posdemocracia", en A. Badiou *et al.*, *El síntoma griego. Posdemocracia, guerra monetaria y resistencia social en la Europa de hoy*, Errata Naturae, Madrid.

Stern, N. (2007): *El Informe Stern*, Paidós, Barcelona.

Stiglitz, J. (2002): *El malestar en la globalización*, Taurus, Madrid.

— (2003): *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus, Madrid.

— (2012): *El precio de la desigualdad*, Taurus, Madrid.

Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981): "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, 7 (3).

Stuckler, D. y Basu, S. (2013): *Por qué la austeridad mata. El coste humano de las políticas de recorte*, Taurus, Madrid.

Studwell, J. (2002): *The China Dream. The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth*, Profile Book.

Sylos Labini, P. (1988): *Las fuerzas del desarrollo y del declive*, Oikos-Tau, Vilassar de Mar.

Taguas, D. (2014): *Cuatro bodas y un funeral*, Deusto, Barcelona.

Tapia, J. A. *et al.* (2012): "Climate change and the world economy: short-run determinants of atmospheric CO_2", *Environmental Science & Policy*, nº 21.

Tapia, J. A. y Astarita, R. (2011): *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*, Los Libros de la Catarata/Fuhem Ecosocial, Madrid.

Temin, P. (1989): *Lecciones de la Gran Depresión*, Alianza, Madrid.

Terradas, J. (2006): *Biografia del món. De l'origen de la vida al col·lapse ecològic*, Columna, Barcelona.

Tinbergen, J. (1986): "La cooperación en el desarrollo como proceso de aprendizaje", en G. Meier *et al.*, *Pioneros del desarrollo*, Tecnos, Madrid.

Todd, E. (2002): *Después del imperio. Ensayo sobre la descomposición del sistema norteamericano*, Foca, Madrid.

Torrero, A. (2011): *La crisis financiera internacional*, Marcial Pons, Madrid.

Tsoukalis, L. (2014): "Necesitamos un nuevo pacto en Europa". Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2014/04/05/actualidad/1396728657_021480.html

Ubide, A. (2014): "¿Cómo razona el BCE". Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2014/02/28/actualidad/1393592928_797716.html

Varoufakis, Y. (2013): *El Minotauro global*, Capitán Swing, Madrid.

Varoufakis, Y.; Holland, S. y Galbraith, J. (2013): *A modest proposal for resolving the Eurozone crisis*. Disponible en http://varoufakis.files.wordpress.com/2013/07/a-modest-proposal-for-resolving-the- eurozone-crisis-version-4-0-final1.pdf

Vázquez Rozas, E. (2013): *Salarios y productividad en las regiones españolas y europeas*. Disponible en http://www.reunionesdeestudiosregionales.org/Oviedo2013/htdocs/pdf/p733.pdf

VILLENA, J. E. (2013): *La ley de Okun en la economía española*, http://www.extoikos.es/n11/pdf/4.pdf
WALLERSTEIN, I. (2004): *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos*, Akal, Madrid.
WAPSHOTT, N. (2013): *Keynes versus Hayek*, Deusto, Barcelona.
WARSH, D. (2009): *El conocimiento y la riqueza de las naciones*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
WEBER, M. (1997): *Historia económica general*, FCE, México.
WEDEMAN, A. (2003): *From Mao to market*, Cambridge University Press, Cambridge.
WILKINSON, R. y PICKETT, K. (2009): *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Turner, Madrid.
WILLIAMSON, J. (2012): *Comercio y pobreza*, Crítica, Barcelona.
WRIGLEY, E. A. (1993): *Cambio, continuidad y azar*, Crítica, Barcelona.
— (2004): *Poverty, Progress and Population*, Cambridge University Press, Cambridge.
YUMIN, Y. y LEGATES, R. (2013): *Coordinating Urban and Rural Development in China*, Edward Elgar, Massachusetts.
ZIEGLER, J. (1979): *Saqueo en África*, Siglo XXI, México.